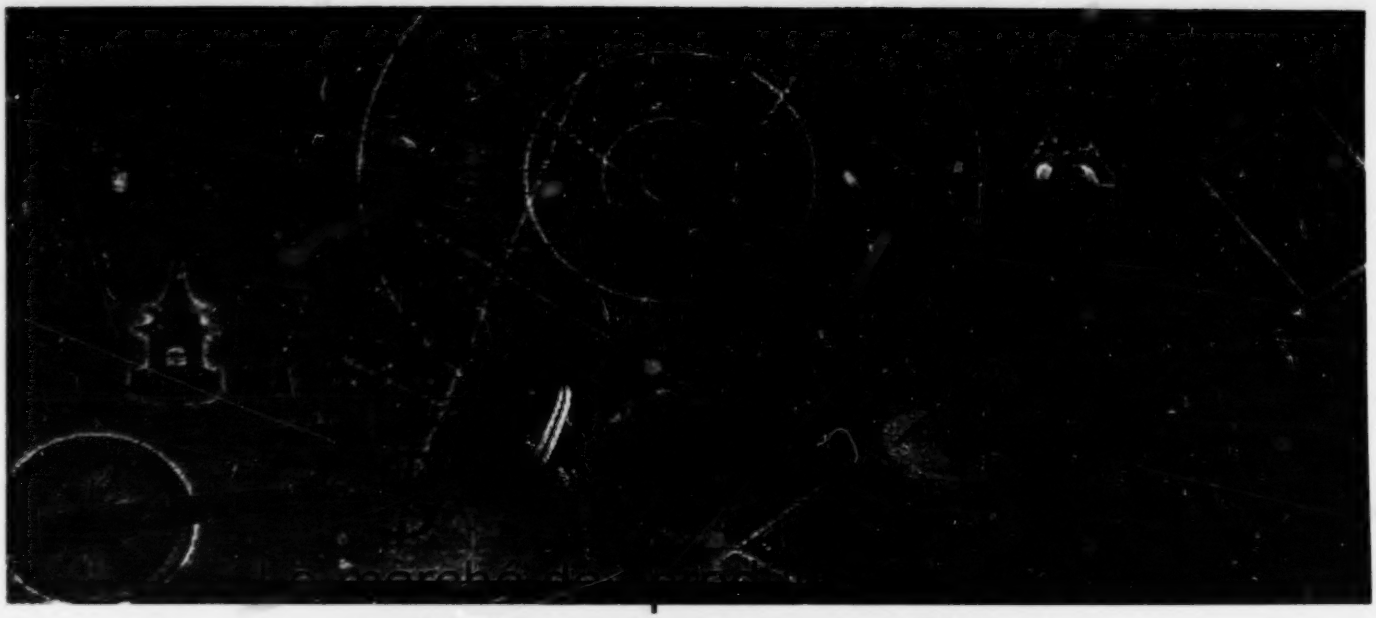


agricoles primaires en Chine

février 2001

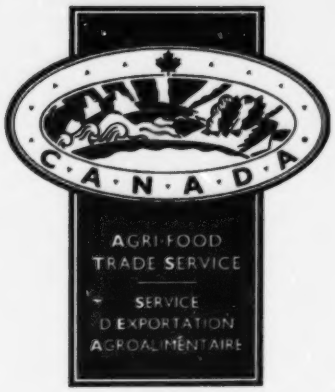
CENTRE DES ÉTUDES DE MARCHÉ

Les études de marché sont disponibles en direct à :

www.infoexport.gc.ca

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada

101-02189/



Le marché des produits et services agricoles primaires en Chine

février 2001

(Also available in English under the title, Primary Agricultural Products and Services in China)

Préparé par
le Centre des études de marché
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n° 34134)

Canada

Le Centre des études de marché produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Courriel : mrc@dfait-maeci.gc.ca
-le FaxLink national (613) 944-4500;
-le site Internet du MAECI :
(http://www.dfait-maeci.gc.ca)

Division de l'évaluation et de l'analyse des marchés (DEAM)
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Personne-ressource Jim Lowe
Tél. : (613) 759-7652
Téléc. : (613) 759-7505
Courriel : lowej@em.agr.ca

-SEA en ligne (http://sea.agr.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport. Ce rapport offre un aperçu du marché destiné à ceux qui sont intéressés par les potentiels du marché et ne vise pas à fournir une analyse en profondeur qui pourrait être nécessaire à l'exportateur.

LE MARCHÉ DES PRODUITS ET SERVICES AGRICOLES PRIMAIRES EN CHINE

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

RÉSUMÉ

La Chine, qui est le pays le plus peuplé du monde, constitue un marché énorme pour les produits agricoles primaires. L'augmentation de la population, la superficie limitée des terres arables et l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont au nombre des facteurs qui vont modifier la situation du secteur agricole national et celle des exportateurs étrangers désireux d'accéder au marché chinois.

On estime que les consommateurs chinois dépensent près de 300 milliards de dollars[1] par an en produits alimentaires. On constate toutefois des écarts importants en ce qui a trait à la capacité des consommateurs à acheter des produits importés ou de marques. Près de 60 % de la population vit de l'agriculture. C'est ce qui explique qu'un pourcentage élevé de cette population ne peut pas s'offrir des produits importés. Pour cela, on incite les exportateurs à faire connaître leurs produits dans les régions ou les villes où les gens ont des revenus moyens élevés, comme Shanghai, Beijing ou Guangzhou, au lieu de le faire à l' échelle nationale.

Au fur et à mesure que le marché continuera à prendre de l'ampleur et à se libéraliser, les pays étrangers auront plus facilement accès au marché chinois. Même si de nombreux pays exportent déjà des produits en Chine, les principaux concurrents et des producteurs canadiens de produits agricoles primaires sont, entre autres, les États-Unis, l'Australie, l'Argentine, le Brésil, le Japon, la Corée du Sud, Taïwan, la Thaïlande et un certain nombre de pays de l'Union européenne.

Ce rapport présente les possibilités qui s'offrent aux exportateurs canadiens de produits agricoles primaires comme les céréales et les oléagineux, le bétail et les produits de l'élevage, les engrais, les poissons, les fruits de mer et l'aquaculture, les aliments pour animaux, les organismes génétiquement modifiés (OGM) et la génétique.

En 1999, la Chine a importé des produits canadiens d'une valeur approchant 2,7 milliards de dollars. Les importations de produits agricoles, y compris les engrais, ont dépassé 1,04 milliard de dollars. Les grains, les oléagineux, les céréales et les engrais représentent plus de 80 % des exportations canadiennes de produits agricoles en Chine.

---

1 Sauf indication contraire, toutes les sommes sont en dollars canadiens. Le taux de conversion en dollars canadiens est basé sur *Tradeline*, juillet 2000, des Services d'information IDD.

Parmi les principaux obstacles auxquels sont confrontés les exportateurs canadiens, notons le manque de marketing et le peu de connaissances des consommateurs chinois des bénéfices que peuvent procurer les produits importés. Les exportateurs ont avantage à investir du temps et de l'argent pour fournir aux consommateurs des renseignements sur la qualité et les méthodes de préparation des produits canadiens, qui peuvent différer de celles touchant les articles importés d'autres pays. Cela aidera les consommateurs à utiliser correctement les produits, ce qui contribuera à garantir des ventes ultérieures.

Le système de distribution chinois peut également constituer tout un défi pour les nouveaux exportateurs. En règle générale, la plupart des produits agricoles sont encore acheminés en passant par Hong Kong. Certains des gros exportateurs ont commencé à traiter directement avec les agents chinois alors que les exportateurs plus petits préfèrent ne courir aucun risque en passant par Hong Kong. La Chine n'a pas actuellement de système de distribution efficace et fiable. C'est pourquoi les villes côtières, qui sont en général plus prospères que celles de l'intérieur, sont de bonnes régions pour lancer un nouveau produit sur le marché chinois.

Dans l'ensemble, l'adhésion de la Chine à l'OMC devrait contribuer à réduire les risques reliés au monde des affaires en Chine et à favoriser une augmentation des flux commerciaux et des investissements. Les tarifs douaniers sur les produits agricoles primaires, qui, selon la coutume, ont été élevés pour protéger les producteurs intérieurs, seront abaissés progressivement sur une période de cinq ans. De plus, la Chine a négocié un certain nombre de concessions tarifaires dans le cadre de ses accords bilatéraux avec des pays membres de l'OMC. La concession la plus favorable pour tout article s'appliquera à tous les pays membres, quand la Chine se joindra à l'OMC.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ 4

APERÇU DU MARCHÉ 7
Marchés régionaux de la Chine 10
Facteurs déterminants pour la croissance à venir 11
Débouchés 15
Bétail et produits de l'élevage 16
Poissons, fruits de mer et aquaculture 20
Aliments pour animaux 22
Engrais 27
Biotechnologie agricole 29
Machinerie et équipements agricoles 32
Faits nouveaux, projets actuels et prévus 32

CONCURRENCE 35
Compétences locales 35
Concurrence internationale 40
Position du Canada 40
Avantage concurrentiel attribuable aux politiques et aux initiatives du gouvernement du Canada 40

CLIENTS DU SECTEUR PUBLIC 42

LOGISTIQUE DU MARCHÉ 43
Circuits de distribution 43
Importateurs et intermédiaires 46
Ventes directes 46
Distributeurs et grossistes 46
Agents et représentants 48
Facteurs à considérer pour accéder au marché 48
Pratiques commerciales proposées 49
Droits de propriété intellectuelle 50
Règlements en matière d'importation 51
Normes, certificats et enregistrements locaux 53
Risques associés au crédit à l'exportation, restrictions sur les lettres de crédit et contrôle des changes 56

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES 58

PRINCIPALES PERSONNES-RESSOURCES ET SERVICES DE SOUTIEN 61

BIBLIOGRAPHIE 69

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE 72
Sites Internet utiles 72

LE MARCHÉ DES PRODUITS ET SERVICES AGRICOLES PRIMAIRES EN CHINE

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

APERÇU DU MARCHÉ

Avec près de 1,3 milliard d'habitants, la Chine constitue un marché énorme pour les produits agricoles. Au cours des dernières années, son gouvernement a pris un certain nombre de mesures pour ouvrir le marché intérieur au commerce international. Au fur et à mesure que la Chine accroît sa présence sur les marchés internationaux, ses politiques et ses initiatives ont un effet marqué sur le commerce international, étant donné la taille de son marché.

Au cours des deux dernières décennies, l'économie chinoise a connu une forte croissance qui devrait se poursuivre dans un avenir prévisible. Entre 1980 et 1995, le produit intérieur brut (PIB) de la Chine a quadruplé. Au cours du premier semestre de l'an 2000, on estime qu'il a augmenté de 8,2 %, soit légèrement plus qu'au cours des deux années précédentes, puisque la croissance avait été de 7,1 % en 1999 et de 7,2 % en 1998. Certaines villes comme Shanghai, Guangzhou et Shenzhen ont connu une croissance supérieure à la moyenne, qui s'est située entre 11% et 14 % par année.

En 1999, la Chine a importé des produits canadiens d'une valeur approchant 2,7 milliards de dollars. D'après Statistique Canada, les importations de produits agricoles, y compris les engrais, ont dépassé 1,04 milliard de dollars[2]. Les produits comme les grains, les oléagineux, les céréales et les engrais représentent plus de 80 % des exportations canadiennes de produits agricoles vers la Chine.

Les exportateurs canadiens doivent savoir qu'en décidant de s'attaquer au marché chinois, ils n'auront pas immédiatement accès aux 1,3 milliard de clients éventuels. On constate des diversités régionales importantes au sein du pays, avec des barrières officielles et officieuses aux échanges entre les régions. En général, les producteurs, les agents et les distributeurs chinois ont tendance à concentrer leurs efforts à la vente d'un produit dans une région, ou même dans une ville, et à ne faire que très peu de distribution à l'échelle nationale. On recommande donc aux exportateurs canadiens de s'efforcer de faire connaître leurs produits dans l'une des villes portuaires les plus aisées comme Shanghai ou Guangzhou. Ce n'est qu'une fois que le produit a réussi à s'implanter dans une ville ou une région qu'on peut envisager d'élargir la portée des exportations.

---

2 Les statistiques sur les exportations sont approximatives car de nombreux produits sont d'abord expédiés à Hong Kong, puis acheminés en Chine.

Les consommateurs chinois dépensent actuellement près de 300 milliards de dollars par année en produits alimentaires. Toutefois, on constate des écarts importants entre la capacité de ces consommateurs à acheter des produits importés ou de marque. On estime que près de 60 % de la population chinoise vit de l'agriculture. C'est là un pourcentage nettement plus élevé que dans les pays industrialisés, dans lesquels la population agricole représente moins de 10 % du total. En 1999, les revenus dans les régions rurales ont été d'environ 385 $ par année, contre 976 $ dans les régions urbaines. Actuellement, on estime qu'il n'y a que 200 millions de consommateurs dont les revenus se situent dans les tranches intermédiaires à élevées. On s'attend à ce que ce nombre passe à 500 millions au cours de la prochaine décennie.

Tableau 1. Exportations canadiennes de produits agricoles en Chine, 1999.

Code S.H.	Produit(s)	Valeur des exportations (en millions de dollars canadiens)
12	Céréales diverses. grains, semences, fruits	437,7
31	Engrais	296,2
10	Céréales	101,2
03	Poissons et fruits de mer	91,6
15	Matières grasses et huiles	64,6
41	Cuirs et peaux	23,6
02	Viande	13,8
07	Légumes	5,8
04	Produits laitiers, œufs, miel, etc.	4,2

Source : Base de données sur le commerce mondial, août 2000.

Avec l'ouverture du marché chinois au commerce international, on devrait voir apparaître plusieurs changements au sein du secteur agricole. Même si la totalité des terres continue d'appartenir à l'État, et si l'industrie nationale continue, dans une certaine mesure, d'être protégée par des tarifs douaniers et des contingents, afin de permettre aux agriculteurs de soutenir la concurrence des producteurs internationaux, les exploitations agricoles devront de plus en plus être gérées comme des entreprises. En d'autres termes, les agriculteurs ne parviendront plus à vivre en produisant des produits de piètre qualité et en les vendant au gouvernement à des prix gonflés. Le développement de l'élevage du bétail et des secteurs à revenus plus élevés faisant appel à beaucoup de main-d'œuvre permettront aux agriculteurs chinois de demeurer concurrentiels. Toutefois, étant donné le manque actuel de technologie et d'équipement, on s'attend à ce que ces agriculteurs mettent un certain nombre d'années à réformer leur secteur pour le rendre concurrentiel.

Les investissements directs étrangers (IDE) ont augmenté de façon importante au cours des dernières années dans le secteur agricole chinois et ils continueront à jouer un rôle déterminant dans le développement du marché. La Chine est actuellement le second destinataire en importance des IDE, derrière les États-Unis. En 1999, les investissements étrangers dans le secteur agricole ont augmenté de 22 % pour atteindre 1,5 milliard de dollars US, alors que les investissements étrangers totaux, dans le cadre de contrats, ont diminué de 21 %.

À la différence de nombreuses autres régions du monde, en particulier de l'Europe, la Chine manifeste un grand intérêt pour les aliments modifiés génétiquement. Les consommateurs et les dirigeants chinois ont tous deux rejeté les craintes qui sont apparues dans d'autres pays. Cela s'explique par le fait que le pays compte environ 23 % de la population mondiale tout en n'ayant qu'environ 7 % des terres arables. Les cultures génétiquement modifiées, qui donnent des rendements plus élevés que les cultures conventionnelles, tout en nécessitant en général moins d'intrants (pesticides, engrais, carburant, etc.) permettent à la Chine d'être aussi autosuffisante que possible. On estime que, d'ici 2010, la moitié des terres agricoles chinoises seront consacrées à des cultures génétiquement modifiées.

Promotion

Pour qu'un produit pénètre le marché chinois, il faut y consacrer beaucoup d'efforts en matière de planification et d'argent en promotion et en publicité. Les fournisseurs, les distributeurs et les détaillants chinois apporteront un certain niveau d'aide, mais c'est aux exportateurs qu'il reviendra de faire la promotion de leurs produits.

La meilleure façon de rejoindre le marché de masse dans les grandes villes est de faire de la publicité à la télévision. Cela permet de sensibiliser les consommateurs à une marque et de s'attacher la loyauté des jeunes consommateurs, qui ont tendance à être plus attirés par les aliments nouveaux et importés. Les exportateurs doivent cependant savoir que, dans certains cas, les coûts de la publicité peuvent être extrêmement élevés. Si toutes les formes de « publicité comparative » sont interdites, les publicitaires étrangers peuvent obtenir de bons résultats en mettant l'accent sur la qualité et sur l'image associée au produit. La publicité télévisée doit être adaptée à une large gamme de chaînes. C'est un moyen de communication presque omniprésent en Chine, puisque 83 % des ménages ruraux et 98 % des ménages des régions urbaines possèdent un poste de télévision. Dans l'ensemble du pays, 94 % des ménages ont un poste de télévision ou en regardent un à l'occasion.

La publicité dans les grandes villes chinoises peut se révéler coûteuse. C'est pourquoi un grand nombre de producteurs moins importants d'articles de consommation se sont concentrées sur des capitales provinciales plus petites. Par exemple, certaines sociétés ont commencé à faire de la publicité dans des villes comme Tianjin, Wuhan et Harbin, où les coûts de publicité ne représentent qu'un dixième de ce qu'ils sont à Shanghai ,à

Beijing ou à Guangzhou. C'est ainsi que des produits qui se sont fait connaître dans des capitales provinciales ont vu leur réputation atteindre les grands centres urbains, ce qui en a fait des produits bien connus.

La publicité à la radio et celle à l'extérieur devient aussi de plus en plus courante. Les affiches murales, les panneaux-réclame, les abris d'autobus et les lampadaires sont des supports courants pour la publicité extérieure. Celle-ci est un investissement à long terme, mais peut se révéler inefficace si elle n'est pas faite en même temps qu'une campagne de promotion énergique dans les magasins avec du matériel de publicité sur les lieux de vente. Le producteur doit être en mesure d'amener les consommateurs à reconnaître la marque.

Les promotions et les dégustations ou les remises d'échantillons dans les magasins sont des façons très efficaces de susciter l'intérêt pour un produit. Un grand nombre de commerces de détail autorisent les sociétés étrangères à faire des campagnes de commercialisation et de promotion dans les magasins, en échange de frais modiques. Les entreprises peuvent y faire la promotion de leurs produits à leur façon, en faisant appel à des « vendeuses féminines » qui vendent réellement le produit. Ce type de publicité permet non seulement aux consommateurs de goûter ou d'essayer le produit avant de l'acheter, mais il permet aussi de s'assurer qu'on donne aux consommateurs les instructions voulues pour la préparation du produit.

Marchés régionaux de la Chine

Les conditions actuelles d'accès au marché font qu'il est relativement difficile et coûteux pour les exportateurs de mettre leurs produits à l'essai sur le marché chinois. De tels essais sont toutefois particulièrement justifiés étant donné que les Chinois sont un groupe si vaste et si diversifié, dont les goûts évoluent rapidement du fait de la hausse des revenus, des voyages et de l'exposition générale à de nouveaux produits.

Il faut insister sur le fait que la Chine ne constitue pas un seul marché, mais est composée d'un certain nombre de marchés régionaux distincts. Le gouvernement central cherche à mettre en place des politiques nationales pour le développement des grands secteurs comme l'agriculture, le pétrole et le gaz, l'électricité et les communications. Cependant, la plupart des affaires se traitent aux niveaux provincial et régional. Les grands contrats, en particulier ceux qui cadrent avec les plans de l'État, font encore l'objet d'un examen par les autorités centrales, mais la décentralisation se met en place rapidement.

On conseille aux sociétés d'étudier attentivement un certain nombre de marchés régionaux de la Chine, et peut-être de les comparer à d'autres économies asiatiques de taille moyenne. Ces régions sont :

a) le Nord-Est – Heilongjiang, Jilin et Liaoning;

b) Beijing – Hebei, Beijing, Tianjin et Shandong;
c) les provinces centrales – Shaanxi, Henan, Hubei, Anhui, Hunan et Jiangxi;
d) Sichuan;
e) le Grand Shanghai – Shanghai, Jiangsu et Zhejiang;
f) le Grand Guangdong – Guangdong, Fujian et Hainan.

Chacune de ces régions a plus de 100 millions d'habitants et des produits intérieurs bruts qui dépassent les 20 milliards de dollars US. Les régions de Guangdong, de Shanghai, et de Beijing jouent des rôles dominants. Les provinces centrales et la région de Sichuan ont des revenus par habitant relativement faibles, mais la densité de la population permet d'espérer des rendements intéressants sur les futurs marchés de consommation. Pour une analyse plus en profondeur de certaines des régions les plus attrayantes de la Chine, on recommande de lire *Marché des aliments dans la région du delta du Yangtzi*, *Survol du marché agroalimentaire à Hong Kong*, *Marché des aliments de Guangdong* et *Marché agroalimentaire dans le nord de la Chine*.

Après avoir favorisé les ressources économiques des régions côtières, la Chine a décidé d'accélérer le développement des régions de l'ouest en 1999. Les politiques préférentielles de développement dans ces régions, y compris les réductions d'impôt pour les entreprises ayant reçu des investissements étrangers visent à stimuler le développement dans les 11 provinces, régions autonomes et municipalités. Au moins 12 milliards de dollars US seront fournis à ces régions, qui sont en retard d'au moins 20 ans en termes de développement par rapport à l'est du pays. Actuellement, le PIB par habitant dans les régions de l'ouest ne représente que 60 % de la moyenne nationale. Les infrastructures, y compris les grands axes routiers, les ponts et les voies ferrées seront améliorés, et le plan de développement insistera sur la protection de l'environnement. Il ne fait aucun doute que les étrangers verront apparaître des possibilités pour faciliter le développement de ces régions. Ces dernières sont toutefois caractérisées par un manque chronique d'humidité qui nuit à l'efficacité de toute production agricole. C'est probablement le frein le plus important aux investissements dans des projets agricoles dans cette région.

Facteurs déterminants pour la croissance à venir

À l'heure actuelle, la Chine dépend dans une certaine mesure des importations de produits agricoles pour répondre à bon nombre de ses besoins. La croissance de sa population, le peu de terres arables et l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) provoqueront un certain nombre de changements dans le secteur agricole chinois. Au cours des dernières années, les agriculteurs ont déjà commencé à planter des produits faisant appel à une main-d'œuvre intensive comme les fruits et les légumes au lieu des céréales de piètre qualité qu'ils ont produit pendant de nombreuses années en profitant des incitatifs du gouvernement et des mesures de contrôle des prix. La Chine sera également contrainte d'importer davantage de produits agricoles pour nourrir sa population qui augmente régulièrement.

Si les terres ne sont pas aussi rares que les statistiques officielles portent à le croire, des problèmes comme la dégradation des sols, l'érosion, la salinisation, la pollution, les sites d'enfouissement et l'expansion des espaces réservés au commerce et à l'industrie sont des éléments importants auxquels il faudra s'attaquer. Par exemple, on estime actuellement que les sites d'enfouissement de déchets solides couvrent près de 330 000 acres de terre. La pollution aurait endommagé 13 autres millions d'acres, alors que les pesticides ont pollué environ 23 millions d'acres. En plus des problèmes mentionnés précédemment, on estime que plus de 7 % des terres agricoles chinoises sont actuellement irriguées par de l'eau contaminée.

La Chine a connu cette année sa pire sécheresse depuis des décennies, en particulier dans le nord du pays. Cela a non seulement amené les dirigeants du gouvernement à réduire sensiblement leurs évaluations de la production de cultures, mais cela a aussi asséché des rivières et des réservoirs, contraignant plus de 100 villes à rationner l'eau. Ce fut aussi la cause de conflits entre les agriculteurs et les organismes gouvernementaux chinois. Des malaises sociaux de ce genre ont parfois des répercussions sur la politique agricole, comme l'augmentation des prix payés par le gouvernement pour les céréales produites localement afin de compenser les malaises provoqués par la sécheresse et les faibles rendements qui en découlent. Ce type de politique d'aide locale pourrait disparaître quand la Chine deviendra membre de l'OMC. Parmi les régions touchées, notons les provinces de Jilin, de Heilongjiang, de Liaoning, de Shandong, de Shanxi et de Shaanxi.

L'une des principales entraves à l'augmentation des ventes des produits importés est le manque de marketing et le peu de connaissances des consommateurs chinois à l'égard de ces produits. C'est ainsi que dans le secteur des fruits de mer, les homards de l'Atlantique canadien doivent être entreposés et préparés de façon différente que les homards australiens, qui sont plus courants sur le marché chinois. Les homards de l'Atlantique doivent être entreposés à une température plus froide, ce qui nécessite des cuves de stockage plus coûteuses. La plupart des détaillants n'ont pas l'équipement voulu pour s'occuper d'un tel produit. Si on ne leur montre pas comment préparer ou entreposer un homard canadien, les consommateurs pourraient être déçus et décider ensuite de ne plus acheter ce produit.

De façon traditionnelle, les consommateurs chinois montrent moins d'intérêt pour les produits de santé que ceux de nombreux autres pays de l'hémisphère occidental. Toutefois, la demande dans ce domaine augmente. Les produits dont la publicité précise qu'ils sont organiques, qu'ils ont une faible teneur en matières grasses, en sucre et qui présentent d'autres avantages pour la santé retiennent de plus en plus l'attention sur le marché.

Les exportateurs de produits réfrigérés ou surgelés doivent savoir que la croissance du marché chinois dans ce domaine est ralentie par une pénurie d'appareils comme les réfrigérateurs. Si la plupart des ménages des grands centres urbains, comme Beijing et

Shanghai ont des réfrigérateurs, ce n'est le cas que de 10 % des ménages dans les régions rurales. Dans les centres urbains plus petits, entre 40 et 80 % des ménages ont un réfrigérateur.

Accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce

La Chine a pris un certain nombre d'engagements de type commercial avec des pays membres de l'OMC, qui devraient entrer en vigueur quand la Chine accédera à l'organisation. Ces engagements comprennent des concessions tarifaires ainsi que d'autres engagements à appliquer les règles de l'OMC en ce qui concerne les subventions, les normes, la propriété intellectuelle, les permis d'importation, les mesures d'investissement reliées au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires. La Chine sera également tenue de respecter les principes fondamentaux de l'OMC qui imposent à un pays de renforcer ses procédures juridiques commerciales et de se doter d'une administration plus transparente.

Les engagements pris par la Chine envers l'OMC devraient aider à réduire le risque des affaires en Chine et contribuer à accroître les flux de commerce et d'investissement. Toutefois, la plupart de ces engagements n'entreront en vigueur que progressivement. Dans le cas des tarifs douaniers plus faibles, la plupart des taux consolidés[3] seront appliqués progressivement en cinq tranches annuelles égales à compter de la date d'accession.

La Chine a négocié un certain nombre de concessions tarifaires dans ses accords bilatéraux avec les pays membres de l'OMC. Les concessions les plus favorables pour tout produit s'appliqueront à tous les pays membres quand la Chine aura adhéré à l'OMC.

Le 26 novembre 1999, le Canada et la Chine ont conclu un accord bilatéral accordant un meilleur accès au marché pour toute une gamme de produits et de services. La Chine facilitera nettement l'accès aux importations de canola, d'huile de canola, de blé, d'orge, de malt, de pois alimentaires, de luzerne granulée, de pommes de terre de semence, de boeuf et de porc, ainsi qu'à une large gamme d'autres produits. Toutefois, elle appliquera des contingents tarifaires pour un nombre limité de secteurs délicats. Les seuls produits canadiens touchés par ces contingents tarifaires sont l'huile de canola et le blé.

[3] Les taux consolidés (ou droits garantis) sont des tarifs douaniers découlant de négociations ou de l'accession d'un pays qui sont intégrés à l'ensemble de ses tarifs douaniers au titre de concessions. Si la Chine devait décider de hausser le tarif applicable à un produit au-delà du taux consolidé, les pays touchés auraient le droit de prendre des mesures de représailles en taxant les importations chinoises d'un montant équivalent, ou d'exiger des compensations. Celles-ci prennent le plus souvent la forme de réductions tarifaires sur d'autres produits que ces pays exportent dans le pays contrevenant.

Le contingent tarifaire pour l'huile de canola commence à 600 000 tonnes et sera éliminé dans le six ans suivant l'accession de la Chine à l'OMC. Ce contingent devrait augmenter au même rythme (13,5 %) que le contingent pour l'huile de soja, qui est le principal concurrent de l'huile de canola. L'huile de canola expédiée dans les limites du contingent sera soumise à un tarif douanier de 9 %, soit le même que celui en vigueur pour l'huile de soja dans les limites du contingent. Le tarif douanier hors du contingent est fixé à 85 %.

Le contingent tarifaire pour le blé sera de 7,3 millions de tonnes pour la première année, passant à 9,3 millions de tonnes dans les quatre ans suivant l'accession. Le tarif douanier facturé pour les importations de blé hors du contingent sera de 85 % la première année, diminuant à 65 % après quatre ans. Les tarifs douaniers à l'intérieur du contingentement pour les produits du blé sont les suivants : le blé 1 %, la farine de blé 6 %, les gruaux et les tourteaux de blé 9 %, et les granulés de blé, 10 %.

L'arrivée de la Chine à l'OMC l'a contrainte à modifier considérablement sa structure agricole. C'est ainsi que, au cours des dernières années, le gouvernement chinois a incité les agriculteurs à produire de grandes quantités de céréales en leur offrant des subventions comme incitatif. Toutefois, la majorité des cultures de céréales ont donné des rendements faibles et des qualités médiocres. Le gouvernement a alors protégé les agriculteurs des prix mondiaux du marché en leur offrant des prix artificiellement élevés pour leurs produits. Avec l'application des réductions tarifaires par la Chine, les producteurs étrangers auront accès plus facilement au marché chinois. Cela a déjà poussé un nombre de plus en plus élevé d'agriculteurs à se lancer dans des cultures commerciales nécessitant beaucoup de main-d'œuvre comme celles des fruits, des légumes et la production de sous-produits animaux. L'accession de la Chine à l'OMC offrira des possibilités pour l'exportation de produits nécessitant beaucoup de main-d'œuvre, alors que l'importation d'autres produits sera davantage adaptée aux pays riches en ressources.

Même si on a constaté certaines modifications dans la production et les technologies agricoles chinoises, dans l'attente de l'augmentation de la concurrence des exportations découlant de l'entrée de la Chine à l'OMC, on s'attend à ce que de nombreux agriculteurs et de nombreux ouvriers agricoles soient contraints de changer de mode de vie. Actuellement, certains analystes estiment qu'il y a un surplus de 200 millions de travailleurs dans le secteur agricole chinois. Les ajustements structurels dans le domaine de l'agriculture, imposés par la diminution des prix des importations, pousseront à avoir des exploitations agricoles moins nombreuses, plus vastes et plus efficaces. Si le gouvernement chinois s'attend à ce que d'autres secteurs d'activités profitent de la disponibilité du surplus de main-d'œuvre, il y aura toutefois des problèmes d'ajustement de la main-d'œuvre à court terme pendant cette transition.

Institutions financières internationales (IFI)

La Chine est le plus important emprunteur auprès de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement (BAD), ce qui représente des possibilités commerciales importantes pour les entreprises canadiennes. En effet, le Canada est actionnaire de ces deux institutions et les sociétés canadiennes sont autorisées à fournir des biens et de l'aide technique dans le cadre des projets financés par ces organismes. En 1999, la Chine a emprunté 3,1 milliards de dollars auprès de la Banque mondiale et 1,9 milliard de dollars auprès de la BAD.

Les prêts de la Banque mondiale à la Chine sont destinés essentiellement à trois secteurs : l'agriculture (29 %), les transports (24 %) et l'énergie (19 %). Les fonds de la BAD sont allés essentiellement au secteur des transports et des communications (46,1 %) et à celui de l'énergie (19,2 %). Il y a aussi un certain nombre de projets consacrés à l'approvisionnement en eau et à l'assainissement. On a accordé une attention particulière aux projets qui contribuent à la réforme économique, au développement des infrastructures publiques, qui s'attaquent à la dégradation de l'environnement, qui améliorent la gestion des ressources naturelles, qui favorisent le développement des ressources humaines et qui combattent la pauvreté.

Les entreprises peuvent offrir directement leurs services d'aide technique aux banques pour contribuer aux travaux de conception et d'études de faisabilité des projets. Toutefois, les projets financés par des prêts des IFI sont, en règle générale, gérés par les organismes d'exécution chinois. Les marchés pour des biens et des services financés par des prêts de ces organismes sont assujettis aux règles d'équité et de transparence des établissements prêteurs, et les entreprises peuvent faire appel des décisions si elles ont le sentiment que le processus de passation des marchés n'a pas été suivi correctement. Dans les deux cas, comme cela entraîne des coûts importants en temps et en déplacement, on recommande fortement aux sociétés canadiennes qui travaillent dans le secteur de l'agriculture d'évaluer les possibilités qui se présentent, quand leur nature le justifie, comme un élément de leur plan d'affaires pour la région.

Les sociétés désireuses d'accéder au site Web de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement sont invitées à consulter le site Web d'IFInet à http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifine, où elles pourront également se procurer des exemplaires des guides d'affaires qui les intéressent.

Débouchés

Même si les débouchés les plus prometteurs pour les exportateurs canadiens peuvent apparaître dans le cadre de coentreprises avec un partenaire chinois, il y a un certain nombre de possibilités de créneaux pour les produits à valeur ajoutée exportés directement à partir du Canada. Les exportateurs qui voudront en profiter seront quand même tenus d'établir des relations solides avec un représentant ou un partenaire local

afin de s'adapter aux demandes des consommateurs et d'obtenir de l'aide pour diffuser les produits dans un système de distribution complexe.

Ces dernières années, le gouvernement chinois a consacré énormément de ressources au développement de l'industrie du bétail. L'élevage du bétail est largement perçu comme un moyen d'accroître les revenus des régions rurales. Il offre aussi aux sociétés canadiennes d'excellentes possibilités de pénétrer le marché chinois.

Bétail et produits de l'élevage

Le secteur de l'élevage du bétail a pris de plus en plus d'importance dans le secteur agricole chinois. En réalité, il représente maintenant 31 % de la production agricole totale de la Chine, en hausse par rapport au 14 % du début des années 1980. En 1999, la production nationale de viande était évaluée à 59,5 millions de tonnes, en hausse par rapport à 34,3 millions de tonnes en 1992. Non seulement les consommateurs veulent-ils de plus en plus trouver de la viande en quantité, mais ils veulent aussi qu'elle soit de qualité. La demande est aussi en hausse pour les produits laitiers. Tout cela provoque un accroissement de la demande de la qualité et de la quantité des aliments pour animaux. (Se reporter à la section sur l'alimentation des animaux).

En général, les consommateurs chinois préfèrent la viande fraîche aux produits congelés. Toutefois, ils s'habituent progressivement aux viandes importées congelées, qui ont tendance à être de meilleure qualité que les produits frais qu'ils trouvent auprès de leurs fournisseurs locaux.

En 1999, la Chine a importé 1,3 million de tonnes de boeuf, de porc et de volaille. Plus de la moitié de ces importations totales de viande sont passées par Hong Kong. Cependant, l'accession de la Chine à l'OMC fera que le nombre de produits expédiés directement en Chine augmentera progressivement à cause de la diminution des tarifs douaniers et de la réglementation moins rigoureuse sur les importations.

D'après la Base de données sur le commerce mondial, les importations chinoises de viande ont dépassé 740 millions de dollars en 1999. Les États-Unis ont été le plus important exportateur en Chine, avec 58,5 % du total des importations. Le Canada, qui détient 4 % du marché, venait en quatrième place derrière le Brésil (13,8 %) et le Royaume-Uni (4,8 %).

Dans le cadre des ententes signées entre le Canada et la Chine, en avril et en juin 2000, les produits provenant de dix usines de transformation de la viande de boeuf et de deux usines de transformation du porc (qui appartiennent toutes deux à Maple Leaf Foods Inc. — l'une située à Burlington, en Ontario, et l'autre à Brandon, au Manitoba) ont obtenu les approbations nécessaires pour exporter en Chine. D'autres approbations d'usines devraient être accordées sous peu. Désormais, les responsables chinois accepteront également les renseignements fournis par l'Agence canadienne

d'inspection des aliments (ACIA) comme critères pour autoriser les usines canadiennes de viande à exporter leurs produits en Chine. Auparavant, la réglementation chinoise sur le syndrome dysgénésique respiratoire porcin (SDRP) et sur la gastro-entérite transmissible du porc (GEC) interdisait pour l'essentiel les exportations canadiennes de porc.

Porc

La Chine est à la fois le plus important producteur et consommateur de porc dans le monde. On estime que sa production passera à 40,5 millions de tonnes en l'an 2000, une hausse de 3 % par rapport à l'année précédente. Au cours des dernières années, la demande des produits du porc a augmenté de 1,6 à 2,2 millions de tonnes par an, et on s'attend à voir des taux de croissance comparables jusqu'en 2005.

La consommation de porc par habitant est actuellement de 31,2 kg par an, et elle augmente de 3 à 5 % chaque année. La classe moyenne chinoise, qui est en augmentation, demande de plus en plus de produits du porc, qui constituent la principale source de protéine de viande dans l'alimentation chinoise. À long terme, on s'attend à ce que la demande de produits du porc plus maigres augmente, accroissant aussi les possibilités qui s'offriront aux fournisseurs étrangers, étant donné que l'industrie locale produit le plus souvent des animaux plus gras.

En 1999, les exportations canadiennes de viande de porc totalisaient 519 000 tonnes. Celles vers la Chine représentaient cependant moins de 1 % du total des exportations canadiennes de porc. L'accord récent conclu par le Canada et la Chine, sur les conditions d'adhésion à l'OMC, pourrait améliorer sensiblement l'accès des producteurs canadiens de porc au marché chinois. Les tarifs douaniers sur les produits du porc seront réduits progressivement de leur niveau actuel de 20 % à 12 % en 2004. Si le marché des coupes de porc prend du temps à devenir important, celui des abats divers est immédiat et accessible aux exportateurs canadiens.

Volaille

La Chine est actuellement est le plus important marché mondial pour les produits de la volaille et vient en second rang, derrière les États-Unis, pour la production de volaille. En 1999, la production de volaille était évaluée entre 12,5 et 13 millions de tonnes. Ce marché a connu des taux de croissance de 3 à 5 % par an, et des taux de croissance comparables sont prévus pour l'avenir prévisible.

La consommation par habitant des produits de volaille a pratiquement doublé au cours des cinq dernières années, passant d'environ 5 kg en 1995, à 9,7 kg en 1999. Elle reste cependant relativement faible par rapport aux normes mondiales. La consommation de volaille devrait augmenter régulièrement au fur et à mesure que la classe moyenne chinoise prendra de l'importance. En plus de la viande de poulet, les

consommateurs apprécient également le canard, l'oie, la caille, le pigeon et l'autruche, sans oublier un grand nombre de sous-produits de la volaille comme les pattes, le cou, les extrémités des ailes, la queue, la peau et les abats, qu'on n'a pas l'habitude de consommer au Canada. La viande de dinde n'est pas bien connue en Chine, même si les gésiers, les ailes et les cous sont appréciés dans certaines régions à des moments donnés de l'année.

La croissance de la consommation de volaille s'explique, en partie, par le développement des chaînes de restauration rapide en Chine. Avec l'augmentation régulière du nombre de points de vente, les restaurants KFC et McDonald sont très populaires dans les grandes villes chinoises et font mieux connaître les produits de la volaille aux consommateurs.

Actuellement, le gouvernement chinois favorise les exportations de produits de la volaille à valeur élevée, comme les poitrines et les quarts de volaille avec cuisse, tout en important des pièces de plus faible valeur, comme les pattes, les ailes et les abats. Cependant, les produits importés continueront d'alimenter une part croissante de la demande pour ces produits, car la production nationale pourrait être limitée par la rareté relative des produits de la volaille.

On estime que 90 % des importations de volaille en Chine continuent à passer par Hong Kong. Toutefois, il devient de plus en plus facile pour les exportateurs d'expédier directement leurs produits en Chine car les sociétés canadiennes peuvent dorénavant importer et distribuer leurs propres produits sans avoir à faire appel à une société d'État. Les tarifs douaniers sur les produits de la volaille vont baisser de 20 % à 10 % d'ici 2004. Cela pourrait faire disparaître l'avantage qu'il y a à exporter la volaille en passant par Hong Kong.

En 1999, les États-Unis étaient le principal exportateur de produits de la volaille vers la Chine, avec 57 % des importations totales. Les autres gros exportateurs de produits de la volaille sont, entre autres, le Brésil, le Royaume-Uni, l'Argentine et la Thaïlande. Environ 2 % des importations totales de volaille de la Chine provenaient du Canada.

Boeuf

Le secteur chinois du boeuf va être confronté à un certain nombre de problèmes au cours des années à venir. La hausse du revenu disponible et l'évolution des goûts des consommateurs ont fait grimper sensiblement la demande des produits du boeuf au cours des dernières années. En 1999, la demande a augmenté de 6 à 7 %, bien qu'elle ait été inférieure aux années précédentes. Pour faire face à cette hausse de la demande, le nombre d'animaux abattus a augmenté à un rythme plus rapide que la croissance de l'ensemble du cheptel, ce qui l'a fait diminuer. Cette situation inquiète l'industrie chinoise du boeuf.

Un autre problème reconnu par la majorité des intervenants est la qualité du boeuf chinois. D'après les normes mondiales, ce boeuf est considéré comme un produit de qualité médiocre alors que, à l'avenir, la demande portera avant tout sur des coupes de bonne qualité. Afin de permettre à l'industrie nationale de rester concurrentielle, le gouvernement chinois aimerait élaborer de nouvelles normes de classification du boeuf, qui imposeraient aux producteurs chinois de fournir des produits de meilleure qualité. Cependant, la mise en œuvre d'un nouveau système de classification n'est pas prévue dans un avenir proche.

Les possibilités sont excellentes pour les exportations de boeuf en Chine. Les pays étrangers peuvent produire des coupes de boeuf de bonne qualité à des prix relativement faibles. De plus, l'accession de la Chine à l'OMC fera baisser les tarifs douaniers sur le boeuf importé d'ici 2004 puisqu'ils passeront de 45 % qu'ils sont actuellement à 12 % pour le boeuf congelé et à 20 % pour les produits réfrigérés.

En 1999, le Canada a exporté en Chine 97 557 kg de boeuf. Dix usines sont maintenant autorisées à exporter du boeuf et des produits du boeuf en Chine, et d'autres approbations devraient être accordées sous peu.

Génétique animale

Le Canada a fait la preuve qu'il est un fournisseur fiable à long terme de produits de génétique animale à la Chine. Les premières exportations canadiennes de porc vers la Chine remontent aux années 1980, et la modernisation de l'industrie chinoise du porc a reposé largement, depuis, sur les caractéristiques génétiques du porc canadien. La popularité et le profil de ceux-ci ont été renforcé par le réseau de producteurs de porc qui ont été formés par le Projet de viande de porc maigre Canada-Chine.

De la même façon, les caractéristiques génétiques des vaches laitières sont fort appréciées en Chine alors que le pays cherche à améliorer et à renforcer son industrie laitière. Le Programme national pour l'amélioration de la génétique des vaches laitières est le pendant du Programme d'amélioration du cheptel laitier du Canada. Les caractéristiques génétiques des animaux canadiens sont maintenant responsables de 70 % de l'amélioration du troupeau laitier en Chine grâce aux reproducteurs A1. Le Projet d'intégration des fermes d'élevage laitières a eu une incidence sur l'augmentation de la production par vache de 10 % au-dessus de la moyenne pour les troupeaux améliorés avec des races locales (Holsteins chinoises), ce qui a amené des augmentations de 400 à 1 000 kg de lait par an et par vache.

Des stocks génétiques de bovins canadiens ont été vendus dans toutes les régions, mais surtout dans le nord-est et le centre-ouest de la Chine. De plus, le gouvernement a mis en place un certain nombre de programmes d'amélioration des troupeaux, dont un projet d'infrastructure du bétail dans le centre-est de la Chine, financé au moyen d'un prêt de 100 millions de dollars US obtenu récemment de la Banque mondiale. Ce

projet se consacre essentiellement à l'amélioration du cheptel chinois grâce à l'utilisation de stocks génétiques importés. Toutefois, une partie des fonds sera consacrée à la formation ainsi qu'à l'amélioration de l'équipement, des parcs d'engraissement et des installations de transformation.

Un des problèmes les plus pressants auxquels est confronté le secteur chinois du boeuf est le manque de terres pour élever le bétail. À la différence des autres pays producteurs de boeuf, comme les États-Unis, le Canada et l'Australie, il est coûteux pour les producteurs chinois de consacrer des parties importantes de leurs terres au bétail. Cependant, les vastes prairies de la Mongolie intérieure, qui ont des propriétés comparables aux prairies canadiennes, sont une région naturelle pour la production de bovin.

La réputation du Canada comme leader mondial de stock génétique de bétail est bien connue dans les milieux chinois de l'élevage et il faut en profiter.

Poissons, fruits de mer et aquaculture

Depuis 1989, la Chine est le premier producteur au monde de produits aquatiques. En 1999, la production intérieure a dépassé 41,2 millions de tonnes, en hausse par rapport à 39 millions de tonnes en 1998. Elle avait une valeur d'environ 45,2 milliards de dollars. En l'an 2000, la production aquatique de la Chine ne devrait augmenter que légèrement par rapport à l'année précédente, pour se situer entre 41 et 42 millions de tonnes.

Le marché chinois des poissons, des fruits de mer et de l'aquaculture varie sensiblement d'une région à l'autre. La consommation de fruits de mer est beaucoup plus élevée dans les villes côtières comme Shanghai, Beijing et Guangzhou, qui ont facilement accès à des produits frais et qui disposent de revenus moyens élevés. La consommation de produits de la mer est beaucoup plus faible dans les villes de l'intérieur parce que le revenu moyen y est plus faible, que le secteur de l'aquaculture y est moins développé et que les moyens de distribution des produits de la mer sont insuffisants. Les consommateurs de l'intérieur ont également tendance à consommer en plus grandes quantités des produits d'eau douce et des fruits de mer chinois, car ceux-ci sont en général moins coûteux que les fruits de mer importés.

En 1999, la Chine a importé plus de 1,3 milliard de dollars de fruits de mer. Toutefois, une part importante de ces importations est transformée en Chine en raison des faibles coûts de la main-d'œuvre, pour être ensuite réexportée vers d'autres pays, comme le Japon. La Russie et le Japon sont les deux plus importants fournisseurs de produits aquatiques en Chine. Les exportations russes représentent près de 30 % des importations totales, alors que celles en provenance du Japon représentaient environ 20,5 % des exportations totales. Parmi les autres fournisseurs importants, notons les États-Unis, la France et la Corée du Sud.

En 1999, les exportations de produits de la mer du Canada vers la Chine ont été de 52 millions de dollars, ce qui le plaçait au sixième rang. Même si elles n'ont représenté que 4 % des importations totales chinoises, les ventes de produits canadiens ont enregistré une forte croissance au cours des dernières années. Entre 1998 et 1999, ces ventes ont augmenté de 39 %, faisant suite à une augmentation de 27 % l'année précédente.

Les tarifs douaniers sur les importations de produits de la mer vont de 0 à 20 %, selon le produit.

En 1986, le gouvernement chinois a adopté la *Loi sur les pêches* qui voulait inciter le secteur chinois de la pêche à accroître la pisciculture ou l'aquaculture. D'après le ministère chinois de l'Agriculture, le secteur de l'aquaculture a accru sa production de 44 % des produits chinois du poisson en 1986 à 58 % actuellement. La hausse de production des piscicultures a permis de réduire les prix de certains produits de la mer, qui était traditionnellement coûteux, permettant ainsi à une partie plus importante de la population d'en acheter. L'aquaculture devrait continuer à croître dans l'avenir prévisible.

Même si les produits d'eau douce ont, de façon traditionnelle, représenté la vaste majorité des produits de pisciculture, la popularité croissante de certains produits d'eau de mer conduira au développement d'un secteur de l'aquaculture en eau de mer. Le gouvernement incite également le secteur de l'aquaculture, qui s'est essentiellement développé dans les régions côtières, à commencer à ouvrir des installations dans l'intérieur des terres. De cette façon, une part plus importante de la population aura un meilleur accès aux produits de la pêche, à un prix plus raisonnable.

Depuis 1995, le gouvernement chinois a interdit la pêche pendant des périodes allant de huit à dix semaines au cours des mois d'été, afin de tenter de protéger les stocks de poisson pendant leur période de reproduction. On estime que 80 % des eaux maritimes chinoises souffrent de surexploitation. L'interdiction, qui s'applique aux eaux situées au nord du 35e parallèle, ne s'applique pas aux régions qui bordent la Zone économique exclusive (ZEE)[4] du Japon. Toutefois, en 1999, les pêcheurs de la côte sud se sont vu imposer pour la première fois une interdiction de pêche. Environ 120 000 bateaux de pêche ont été touchés par cette interdiction, et il n'y en a eu que quelques-uns à y contrevenir chaque année. Pendant le moratoire, le gouvernement chinois a incité les pêcheurs à suivre des cours sur l'aquaculture pour favoriser davantage la conservation des ressources. Il a également poussé le secteur de l'aquaculture à s'efforcer de mettre en place des coentreprises avec des fabricants étrangers qui peuvent fournir la technologie et la formation nécessaires pour exploiter les entreprises de pisciculture.

[4] Cette entente est décrite plus en détails dans le section *Projets actuels et prévus* de ce rapport.

Pour tenter de contrôler encore mieux les pratiques de pêche, le gouvernement envisage de mettre en place des permis et d'imposer des limites de production. Les modifications apportées au texte actuel de la *Loi sur la pêche* augmentent les amendes encourues dans les cas de surpêche, de pollution des zones de pêche et de dommages écologiques à celles-ci.

Aliments pour animaux

En 1999, la Chine a été le second producteur mondial d'aliments pour animaux, avec 65,99 millions de tonnes. C'est là une hausse marquée, par rapport à 36 millions de tonnes en 1991, qui illustre bien la forte demande en aliments pour animaux. Cependant, ce secteur d'activité sera confronté à une pénurie de matières premières au cours des années à venir. Il est aussi touché par le manque de protéines et d'aliments énergétiques. Même si la production chinoise d'aliments par animaux doit dépasser 118 millions de tonnes d'ici 2010, le déficit de contenu en protéine, qui est actuellement de 24 millions de tonnes par année, devrait dépasser 38 millions de tonnes, puis atteindre 48 millions de tonnes d'ici 2020. Les aliments énergétiques seront touchés par des pénuries comparables de 66 millions de tonnes en l'an 2000, de 83 millions de tonnes d'ici 2010 et de 48 millions de tonnes d'ici 2020.

Les entreprises du secteur chinois de l'alimentation animale peuvent appartenir à l'État, être des sociétés privées, des coentreprises, des coopératives, ou encore appartenir à des villes, à des villages ou à des intérêts étrangers. Actuellement, plus d'un tiers de toutes les installations de production d'aliments pour animaux sont des sociétés d'État, un pourcentage nettement inférieur à ce qu'il était il y a une décennie alors que 60 % de toutes les usines étaient gérées par le gouvernement. Les investissements étrangers dans ce domaine ont augmenté considérablement et représentent maintenant plus de 20 % du marché.

En général, la demande d'aliments pour animaux suit les changements qui interviennent au sein des secteurs des viandes et des fruits de mer. Tout d'abord, des nombres croissants d'agriculteurs abandonnent les cultures traditionnelles pour s'adonner à des activités qu'ils espèrent plus lucratives, comme la production animale. Toutefois, celle-ci évolue en passant d'un mode d'élevage traditionnel dans les cours des fermes à des exploitations plus importantes, tournées vers les activités commerciales. Ces producteurs utilisent des aliments pour animaux spécialisés au lieu des aliments à faible coût comme les feuilles de légumes et les déchets ménagers. Le développement du secteur de l'aquaculture a également fait grimper la demande des aliments pour animaux de bonne qualité. Les agriculteurs se sont rendu compte que de bons aliments donnent des animaux de qualité qui, ensuite, peuvent être vendus à de meilleurs prix.

Les exportateurs canadiens d'aliments pour animaux feront face à une forte concurrence, venant aussi bien des producteurs intérieurs que des fabricants

internationaux. Le commerce interprovincial des ingrédients entrant dans les aliments pour animaux est une pratique courante en Chine, car ceux-ci ont tendance à être moins coûteux que les produits importés, qui sont soumis à des droits de douane (qui vont en général de 3 à 8 %) et à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Les prix intérieurs varient d'une province à l'autre, en fonction d'éléments comme le niveau de l'offre, la demande, les coûts de transport et le niveau de développement du secteur local de l'alimentation animale. À l'échelle internationale, les principaux exportateurs d'aliments pour animaux, ou d'ingrédients pour ceux-ci, sont les États-Unis, l'Australie, l'Argentine, le Brésil, la France, l'Allemagne et le Pérou, selon le type de produit.

En prévision de l'accession de la Chine à l'OMC et des modifications que cela entraînera dans le secteur des aliments pour animaux, Pulse Canada a procédé à une étude du marché chinois des aliments pour animaux. Certains produits canadiens, comme les pois fourragers et la luzerne déshydratée, profiteront de la baisse des tarifs douaniers et de la TVA, car cela les rendra plus concurrentiels par rapport à d'autres produits d'alimentation animale. Les exportateurs canadiens devront s'efforcer de promouvoir les avantages de produits moins bien connus comme les pois fourragers, les tourteaux de canola et la luzerne, qui sont utilisés moins couramment que des produits comme le maïs, les tourteaux de canola et le soja.

Récemment, le gouvernement chinois a adopté une nouvelle réglementation sur les aliments et les additifs pour aliments qui met en place un système plus complet pour réglementer à la fois le secteur national et les importations d'aliments pour animaux. En vertu de cette réglementation, les personnes qui importent pour la première fois des aliments pour animaux et des additifs pour ceux-ci doivent s'inscrire auprès des services de réglementation administrative de l'agriculture du conseil d'État, et fournir des échantillons et des renseignements sur leurs produits. Les organismes de réglementation déterminent ensuite si le produit est sécuritaire, efficace et respectueux de l'environnement avant d'accorder un permis d'enregistrement.

Certains analystes du secteur chinois de l'alimentation animale s'attendent à ce que la hausse des importations de viande puisse aboutir à une diminution de la production intérieure (la faisant passer de 10 % par an à seulement 3 à 4 %), ce qui réduirait la demande de céréales fourragères et de tourteaux de soja. Les prix de la viande se sont stabilisés au cours des derniers mois mais la demande reste faible et cela se répercutera sur la consommation de viande d'origine intérieure. Toutefois, la plupart des analystes estiment que l'augmentation de la production du bétail fera apparaître des possibilités pour les aliments pour animaux dans les provinces du sud, car avec l'adhésion à l'OMC, il deviendra plus facile d'importer des marchés mondiaux que d'acheter des ingrédients plus coûteux d'aliments pour animaux de qualité inférieure provenant du nord-est du pays.

Additifs alimentaires

À l'heure actuelle, la Chine compte plus de 1 000 fabricants d'additifs alimentaires, dont la production dépasse 1 million de tonnes par année. Les additifs phosphatés pour aliments représentent plus de 80 % de ce total. Cependant, la Chine ne parvient toujours pas à répondre à la demande intérieure pour ces produits et, au fur et à mesure que celle des aliments pour animaux augmentera, l'écart entre la production intérieure et la demande de l'industrie s'élargira.

Il faut ajouter à cela que la Chine importe plus de 90 % de certains produits comme la méthionine, un acide aminé qui entre dans la fabrication des aliments pour animaux. La demande d'additifs médicinaux pour les aliments, comme les antibiotiques non résiduels, les facteurs de croissance et les coccidiostats devrait augmenter régulièrement au cours des 20 années à venir.

Les grands groupes chimiques, médicaux et industriels bénéficient d'un avantage dans ce domaine à cause des longues périodes de recherche, des investissements importants et de la technologie de pointe nécessaires pour produire de nouveaux additifs alimentaires. Ce secteur n'en est qu'à ses débuts en Chine. Il a commencé avec des imitations et, à cause du manque de compétences, de technologie et de capitaux, l'offre d'additifs alimentaires ne peut pas répondre à la demande du marché local.

Céréales et oléagineux

Céréales

Avec l'accession de la Chine à l'OMC, le gouvernement ne protège plus les producteurs agricoles de céréales de faible qualité en leur offrant des prix gonflés pour leurs produits. En réalité, plusieurs gouvernements régionaux ont réduit les quantités de céréales qu'ils achètent et semblent au contraire se consacrer à la vente d'une partie des réserves les plus anciennes de la Chine, même s'ils encourent des pertes importantes sur ces produits. C'est pourquoi beaucoup d'agriculteurs ont commencé à se lancer dans d'autres cultures plus rentables, ou sont passés à l'élevage du bétail. Toutefois, les agriculteurs chinois qui continuent à cultiver des céréales mettent maintenant davantage l'accent sur la qualité que sur la quantité. De cette façon, ceux qui obtiennent des produits de haute qualité parviendront à faire concurrence aux fournisseurs étrangers.

Les prix intérieurs d'un grand nombre de céréales, comme le blé, sont encore plus élevés que n'importe où ailleurs dans le monde. Selon le produit et la région dans laquelle le produit en question est cultivé, les prix des céréales chinoises dépassent de 10 à 70 % les prix internationaux. Cela s'explique dans une large mesure par les coûts élevés de distribution imputables aux coûts de transport dans le pays. Avec le temps,

les améliorations des infrastructures chinoises permettront de réduire ces coûts et d'obtenir des prix des céréales plus concurrentiels.

La consommation de blé augmente en Chine à peu près au même rythme que la population. C'est la hausse de la consommation de nouilles qui fait grimper les ventes de blé et celles-ci augmentent d'environ 10 % par année. On constate une tendance intéressante de la consommation de blé. Les provinces du nord, qui consommaient de façon traditionnelle des quantités importantes de produits à base de blé, ont maintenant accès à une sélection plus vaste d'aliments à des prix abordables. Cela a fait diminuer, au cours des dernières années, la consommation de produits à base de blé. Les provinces du sud réagissent exactement à l'opposé car le riz était de façon traditionnelle un aliment de base dans ces régions, et les produits à base de blé y gagnent actuellement en popularité.

Au cours des dernières années, la Chine a été en mesure de produire suffisamment de céréales pour répondre à la consommation locale. La stratégie agricole chinoise pour ce secteur était de produire suffisamment de céréales pour répondre à la demande intérieure et d'exporter tout surplus éventuel. Les importations de céréales ont donc diminué au cours des dernières années, malgré l'augmentation de la demande.

Toutefois, de nombreuses analyses s'attendent, en raison de la hausse régulière de la population et du nombre croissant d'agriculteurs qui se consacrent à d'autres cultures, à ce que le pays soit de plus en plus dépendant des importations pour répondre à la hausse de la demande de ces produits. De plus, les sécheresses de l'été 2000 feront baisser la production de céréales. Les analystes s'attendent à ce qu'elle diminue de 9,3 % (ou 11 millions de tonnes), par rapport à 1999. Il n'est donc pas surprenant qu'on prévoit que les importations de blé augmenteront de 3 à 4 millions de tonnes en 2000-2001.

En 1997, la Chine a importé plus de 1,2 milliard de dollars de céréales, et le Canada a été son principal fournisseur, avec 40 % du marché. L'ensemble du marché de l'importation et la part canadienne du marché des céréales ont diminué sensiblement. En 1999, la Chine n'a importé qu'environ 738 millions de dollars de produits céréaliers, et les exportations du Canada n'ont représenté que 15,2 % (112 millions de dollars) du total des importations. L'Australie a été le principal exportateur de céréales vers la Chine en 1999, pour un montant total de 312 millions de dollars, ou 42 % des importations. Les autres gros exportateurs ont été la Thaïlande, avec 15,7 % du marché, le Danemark avec 7,7 % , les États-Unis avec 7,3 % et la France avec 7,1 %.

Oléagineux

L'augmentation de la demande de viande, de volaille et d'huiles comestibles a favorisé la croissance du marché chinois des oléagineux au cours des dernières années. Actuellement, la consommation annuelle par habitant d'huile comestible est de 13,1 kg,

une augmentation de 2,1 kg en un an. Toutefois, elle ne représente que les deux tiers de la moyenne mondiale et environ 30 % des niveaux de consommation de Taïwan, de Hong Kong et du Canada. Cela montre que ce marché peut encore connaître une croissance importante.

Le secteur chinois des oléagineux a connu des modifications importantes au cours des dernières années. Avec la réduction des barrières tarifaires, le gouvernement a incité les agriculteurs à planter des oléagineux de meilleure qualité. Même s'ils ont été réticents au début, à cause des faibles rendements de ces produits, on estime que de 30 à 70 % des agriculteurs (selon la région) sont maintenant passés à des semences de meilleure qualité. Les avantages les plus importants pour les agriculteurs se trouvent dans la valeur des produits comme les tourteaux de canola. Non seulement les semences de meilleure qualité donnent de meilleurs tourteaux, mais les prix de ces produits ont aussi augmenté de façon régulière.

Si la Chine va encore devoir importer du canola pour répondre à sa demande intérieure, la production de canola devrait atteindre des niveaux records en l'an 2000, puisqu'ils se situeront entre 10,5 et 11 millions de tonnes. En 1999, les agriculteurs chinois ont atteint un nouveau record avec 9,8 millions de tonnes de canola.

La Chine est devenue rapidement le principal importateur d'oléagineux dans le monde, avec des achats à l'étranger de plus de 8 millions de tonnes par an. C'est là un changement important par rapport au milieu des années 1990, alors que la Chine importait moins de 1 million de tonnes d'oléagineux. Ces importations devraient augmenter sensiblement aux dépens des importations d'huiles et de viande. Actuellement, les importations de soja sont préférées à celles de canola, car celui-ci donne davantage de tourteaux et moins d'huile que le canola, et la Chine produit des quantités d'huiles végétales alors qu'elle manque de tourteaux.

Pour l'instant, le marché des oléagineux obéit à la demande de tourteaux qui entrent dans l'alimentation animale. Avec l'augmentation du nombre des agriculteurs qui élèvent du bétail, la demande des produits d'alimentation animale devrait croître de 5 % à 8 % par an au cours des années à venir. Toutefois, on estime que le secteur national de la trituration est proche de sa capacité maximale de production. C'est pourquoi la Chine pourrait être contrainte d'importer certains produits de tourteaux afin d'absorber la hausse de la demande de ces produits.

Le secteur chinois de la trituration des oléagineux a connu une croissance de 33 % depuis 1995. On estime que 12,2 millions de tonnes de canola sont triturées en 1999-2000, ce qui représente un peu moins du tiers de toute la trituration mondiale, et 14 millions de tonnes de soja, ou environ 10 % de la trituration totale de soja dans le monde.

En 1999, les importations chinoises d'oléagineux ont dépassé 2,4 milliards de dollars. Le plus important exportateur de ces produits vers la Chine a été les États-Unis, avec 34,1 % du total des importations. Le Canada venait en seconde place avec 16,1 % du marché. Les autres gros exportateurs sont, entre autres, l'Argentine avec 11,5 %, le Brésil avec 10,5 % et l'Australie avec 8,1 %.

Les exportations canadiennes de canola devraient rester stables en l'an 2000, à 1,2 million de tonnes ou environ 346 millions de dollars. Les principaux concurrents pour les fournisseurs canadiens sont les exportateurs américains et argentins de soja, qui accaparent la part la plus importante des importations chinoises d'oléagineux. Les importations en provenance de l'Australie et de l'Union européenne devraient diminuer en 2000, à la suite des baisses de production dans ces régions.

Récemment, les exportateurs canadiens ont montré les avantages qu'il y a à baisser la température à 100-105 degrés Celsius au moment du séchage des tourteaux de canola. Les transformateurs chinois ont été impressionnés par les résultats de ces démonstrations, qui montrent bien la valeur nutritive des tourteaux de canola par rapport aux tourteaux de soja, et ils les ont incités à étudier la possibilité de mettre en place des partenariats avec des producteurs canadiens.

Engrais

Au cours de la dernière décennie, les agriculteurs chinois sont devenus de plus en plus dépendants des engrais pour améliorer leurs productions agricoles. En réalité, pendant les années 1990, la quantité d'engrais utilisée en Chine a augmenté de 90 %, alors que la production de céréales n'a augmenté que de 6,5 %. Actuellement, les agriculteurs chinois appliquent en moyenne 261 kg d'engrais par hectare de terre et par an. Par opposition, les agriculteurs canadiens n'en utilisent que 60 kg, et les agriculteurs russes seulement 29 kg. Le gouvernement chinois a constaté la surutilisation des engrais, et l'inefficacité de leur utilisation, et incite les agriculteurs à en faire un usage plus parcimonieux afin d'éviter d'endommager les terres agricoles.

En 1999, la production chinoise d'engrais chimiques était évaluée à près de 29,4 millions de tonnes, une hausse de 7,4 % par rapport à l'année précédente. Comme on le constate au tableau 2, la production de la plupart des engrais a augmenté en 1999, même si celle de certains produits phosphatés a diminué.

Tableau 2. Production chinoise d'engrais chimiques en 1999

Catégorie ou type d'engrais	Production en 1999 (en millions de tonnes)	Variation de 1998 à 1999 (en %)
Engrais azotés	24,07	9,8
Urée	29,37	18,2
Nitrate d'ammonium	2,29	39,4
Engrais phosphatés	4,99	-3,2
Superphosphate simple	2,76	-5,2
Calcium magnésium phosphate	0,59	-26
Autres engrais phosphatés	1,65	17,4
Engrais mixtes et composés de mélanges	3,57	-4,3

Source : *Chemical Business Newsbase*. « Review of Chemical Fertilizer Production in China During 1999; Production », 11 mai 2000

Bien que la production intérieure d'engrais ait augmenté régulièrement, la demande de ces produits continue à dépasser l'offre. On prévoit que la demande des engrais chimiques atteindra de 38 à 40 millions de tonnes. En réalité, les importations d'engrais devraient augmenter pendant l'avenir prévisible si on se fie aux facteurs suivants :

- les nouvelles souches de cultures qui exigent davantage d'engrais;
- la plus grande superficie des terres affectées à des cultures plus rentables en termes économiques et qui nécessitent en général plus d'engrais;
- la hausse de la production de céréales nécessaires pour alimenter une population qui augmente régulièrement.

Les coûts plus faibles de production des engrais étrangers feront aussi grimper les importations. Des pays comme le Canada, les États-Unis et la Russie bénéficient de matières premières et de carburants relativement peu cher. La production d'acide sulfurique et d'ammoniac synthétique, également nécessaires pour la production d'engrais, coûte de deux à trois fois plus cher en Chine que dans d'autres régions du monde. De plus, la qualité des matières premières a tendance à être plus élevée dans les pays étrangers.

D'après l'Administration générale des douanes de Chine, les importations d'engrais chimiques ont atteint, en 1999, 13,35 millions de tonnes. Cela représentait une diminution de 4,1 %, soit environ 570 000 tonnes, par rapport à l'année précédente. Toutefois, une part importante de cette diminution peut être attribuée aux niveaux plus faibles des importations d'urée, qui ont été strictement réglementées. Celles d'engrais à

base de potasse et de phosphore ont été favorisées, et les possibilités dans ces secteurs devraient continuer à augmenter.

L'accession de la Chine à l'OMC fera apparaître un plus grand nombre de possibilités pour les exportateurs canadiens. On prévoit que, d'ici 2004, la Chine éliminera ses droits de douane et ses contingentements sur les engrais importés. Elle continuera à améliorer sa capacité concurrentielle dans le domaine de la production d'urée et de phosphate monoacide d'ammonium, ce qui lui permettra d'exporter davantage de ces produits. Heureusement pour le Canada, qui est un fournisseur très concurrentiel de potasse, la Chine continuera à manquer de ce produit.

En 1999, les engrais ont constitué la quatrième exportation en importance du Canada vers la Chine, avec des ventes de près de 290 millions de dollars. Même si les importations d'engrais ont diminué de 22 % par rapport à l'année précédente, ces produits représentent encore 8,3 % des exportations totales vers la Chine.

Biotechnologie agricole

La sécurité des aliments et l'autosuffisance alimentaire sont des questions essentielles pour la Chine. Avec une population qui ne cesse d'augmenter et des ressources agricoles de plus en plus rares, le besoin de technologies pour améliorer les rendements et la qualité des aliments est manifeste. La Chine a été le premier pays dans le monde à pratiquer des cultures génétiquement modifiées quand elle a planté du tabac transgénique en 1988. Elle vient actuellement au quatrième rang des cultures d'OGM, pour la superficie, après les États-Unis, l'Argentine et le Canada, avec environ 800 000 acres plantés en 1999.

Tableau 3. Superficie des cultures avec semences génétiquement modifiées en Chine, 1999-2009

Culture	1999	2004	2009
Coton	750 000	2 500 000	5 000 000
Soja	–	50 000	1 500 000
Maïs	–	60 000	2 500 000
Canola	–	20 000	800 000
Pommes de terre	–	25 000	250 000
Autres (y compris riz et tabac)	50 000	250 000	1 000 000
Total	**800 000**	**2 905 000**	**11 050 000**

Source : Freedonia Group Inc., « World Agricultural Biotechnology: GMOs to 2004 », mars 2000.

Les cultures génétiquement modifiées les plus importantes en Chine, maintenant et à l'avenir, sont entre autres le coton, le tabac et le riz. Les analystes s'attendent à ce que la majorité des cultures de riz, de blé, de maïs, de coton, de soja et de canola fassent appel à des semences génétiquement modifiées d'ici 2010. Les ventes de ces

semences devraient atteindre 82 millions de dollars d'ici 2004. Les caractéristiques les plus communes chez toutes les variétés génétiquement modifiées sont la résistance à la maladie, aux bactéries et aux insectes, ainsi que la résistance aux herbicides. Le ministère de l'Agriculture préside le Comité national de la sécurité qui a reçu jusqu'à maintenant 262 demandes d'autorisation d'essais de cultures génétiquement modifiées, à n'importe laquelle des quatre phases. Celles-ci sont la recherche, les essais de culture isolés, les essais limités dans le champ (1-2 mu) et la production commerciale. À ce jour, seulement trois variétés de coton génétiquement modifiées sont cultivées de façon commerciale, même si des variétés de tomates, une de pétunias et une de poivron vert ont reçu les approbations voulues pour passer à la production commerciale.

La plus importante culture génétiquement modifiée en Chine est celle du coton. Des variétés de coton ont été modifiées pour résister au ver du maïs, et ce sont actuellement les plus répandues dans tout le pays. Les rendements des variétés modifiées sont sensiblement plus élevés et le nombre des applications d'insecticides est réduit de 12 à 15 à seulement une.

Il y a un élément de recherche important dans le secteur de la biotechnologie agricole en Chine. L'Académie chinoise des sciences agricoles (CAAS) dispose en particulier de toute une gamme d'instituts de recherche spécialisés qui se consacrent à la biotechnologie. Le gouvernement a également mis en place des programmes de recherche et de développement, comportant des éléments importants de biotechnologie agricole, dans le cadre du Programme national sur le développement de la haute technologie (connu sous le nom de programme 863) et dans le cadre du Programme national sur le développement de la recherche fondamentale (connu sous le nom de programme 973). Au début des années 1990, six États ont parrainé des instituts de recherche et des universités qui ont constitué un partenariat pour commencer à travailler sur le projet de cartographie du génome du riz, afin de tenter de mettre au point des variétés améliorées. Les autres domaines de recherche portent sur le mappage et le clônage moléculaire, le développement de la tolérance au sel et à la sécheresse, ainsi que sur des améliorations de type nutritionnel. Toutefois, malgré l'importance de la recherche, l'industrie chinoise de la biotechnologie n'en est encore qu'à ses débuts en raison de la participation limitée du secteur privé.

La commercialisation de la recherche universitaire est indispensable pour permettre la croissance de l'industrie, mais cela ne peut se produire qu'avec davantage de recherche du secteur privé, ou un effort plus concerté de transfert de technologies des universités et des instituts financés par le gouvernement vers les entreprises. Actuellement, les seules sociétés qui font de la recherche et commercialisent les résultats appartiennent à des intérêts étrangers ou sont des partenariats étrangers avec des entreprises chinoises. Par exemple, Pioneer Hybrid Seeds collabore avec l'Institut de culture des céréales du CAAS pour procéder à des essais grandeur nature de variétés de maïs transgéniques et Advanta collabore à la recherche sur le canola dans

le cadre d'un projet avec l'Académie provinciale des sciences agricoles de Wuhan. La société Monsanto Co., Delta and Pine Land (MDP) a mis en place un programme de recherche collaborative avec l'Institut de recherche sur le coton. Grâce à celui-ci, la majorité des semences de coton génétiquement modifiées en Chine sont produites dans le cadre d'un partenariat entre MDP et Hebei Provincial Seed Company. Parmi les autres entreprises qui font de la recherche sur le marché chinois, on peut citer DeKalb et Cargill.

Le secteur chinois de la biotechnologie agricole n'est pas encore parvenu à adopter des méthodes de distribution efficaces. Les monopoles de l'État sur les semences contrôlent encore la distribution, et il ne semble pas y avoir de stratégies efficaces en place pour faire face à l'augmentation de la concurrence quand le marché va s'ouvrir aux sociétés étrangères.

Le Congrès de la République populaire de Chine a adopté le 8 juillet 2000 une nouvelle loi sur l'ensemencement qui devrait mettre un peu d'ordre dans le secteur chinois des semences quand elle entrera en vigueur le 1er décembre de la même année. Le texte final de cette loi constitue une amélioration par rapport aux ébauches antérieures, mais certains se demandent encore dans quelle mesure il sera appliqué. La loi comporte des exigences particulières pour les semences génétiquement modifiées. Celles-ci doivent faire l'objet d'évaluations et de mesures de contrôle rigoureuses en matière de sécurité, définies par le Conseil d'État (article 14), la méthode de gestion pour l'utilisation de semences étrangères génétiquement modifiées est réglementée par le Conseil d'État (article 50), les semences commerciales génétiquement modifiées doivent être clairement étiquetées comme des OGM (article 35). Tout ce que cela signifie est que les sociétés de semences étrangères, et leurs semences génétiquement modifiées, devront subir une quantité excessive de formalités administratives et d'examens des variétés avant d'être autorisées à pénétrer sur le marché commercial. Le gouvernement appuie la mise au point des cultures génétiquement modifiées, mais veut garantir la sécurité du public et de l'environnement, et assurer la protection économique des agriculteurs et des sociétés de semences nationales. Quand la réglementation entrera en vigueur, le 1er décembre 2000, des mesures seront prises pour mettre en place une réglementation et des procédures à l'échelle nationale qui favoriseront le développement du secteur de la biotechnologie. De plus, la Chine a signé le Protocole de Cartagène sur la biosécurité, dans le cadre de la Convention sur la diversité biologique, en août 2000, et il est probable qu'elle prendra des mesures pour renforcer l'inspection et la gestion des OGM importés. Les importations de produits agricoles génétiquement modifiés ne sont pas actuellement plafonnées, et il n'y a pas non plus d'exigences particulières d'étiquetage pour les aliments importés transformés qui peuvent contenir des OGM.

L'opposition du public au développement d'aliments génétiquement modifiés a été très limitée en Chine, surtout quand on la compare aux réactions constatées en Europe et, de plus en plus, en Amérique du Nord. On ne parle que très peu des OGM dans la

presse contrôlée par l'État, même si l'Association des consommateurs chinois a émis une déclaration en janvier 2000 qui demandait l'étiquetage des produits alimentaires génétiquement modifiés.

Les Chinois utilisent aussi la recherche en biotechnologie agricole dans le domaine médical en modifiant génétiquement les pommes de terre afin de protéger les gens contre le virus de l'hépatite B. Cette technologie en est actuellement à la première phase des essais sur des humains. Les chercheurs chinois travaillent également dans des centres de recherche répartis dans toute la Chine sur des animaux modifiés génétiquement à des fins médicales et agricoles. Ils s'efforcent d'obtenir des moutons et des chèvres qui produisent davantage de viande, et de développer des vaccins et des anticorps destinés à l'homme dans le lait des chèvres, des lapins et du bétail. En partenariat avec le Danemark, la Chine a lancé, en juillet 2000, un projet pour séquencer le génome du porc et favoriser les études sur la xénotransplantation. Il faudra attendre des années avant de voir les résultats de ces recherches, mais celles-ci ont déjà attiré l'attention de scientifiques d'autres régions du monde.

Aux yeux des Chinois, la controverse qui a cours en Europe et l'interdiction actuelle des importations d'OGM est perçue comme une occasion de développer une expertise en Chine et, éventuellement, de devenir une puissance mondiale dans le domaine de la biotechnologie agricole. Les possibilités les plus importantes qui s'offrent aux sociétés canadiennes dans ce secteur sont des coentreprises et des accords de partenariat de recherche avec les centres de recherche chinois et les entreprises. Dans le domaine de la recherche sur le canola, le maïs et le blé, il y a aussi des possibilités d'accord de transfert de technologie et de collaboration.

Machinerie et équipements agricoles

Un grand nombre d'agriculteurs chinois n'ont pas la machinerie et l'équipement dont ils ont besoin. En général, les surplus d'équipement et l'équipement usagé qu'on trouve au Canada sont de meilleure qualité que les équipements utilisés actuellement par les agriculteurs chinois. Il y a donc de bonnes possibilités d'exporter de l'équipement et de la machinerie usagés en Chine.

Faits nouveaux, projets actuels et prévus

Le gouvernement chinois a annoncé qu'il a l'intention d'investir plus d'argent dans l'agriculture. Voici les trois grands domaines prioritaires cernés par le ministère de l'Agriculture :

- la mise en place de services agricoles, en mettant l'accent sur la mise en œuvre d'un « programme de semences » et en instituant un système d'élevage au sein du secteur agricole;

- l'amélioration des infrastructures agricoles en cernant les produits qui conviennent à une région, ou en adoptant des productions qui offrent de meilleurs rendements;
- des investissement dans la conservation des ressources agricoles comme les terres cultivées, les prairies, les ressources en eau, la protection des ressources halieutiques, la lutte contre la pollution et la promotion des engrais organiques.

En avril 2000, la Commission de planification du développement de l'État a annoncé que la Chine procéderait à un certain nombre de changements pour favoriser l'investissement étranger dans le secteur agricole. Ces modifications de la politique comprennent une réduction des taxes à l'importation, de l'impôt sur le revenu et de divers autres droits. Il deviendra aussi possible de faire des investissements étrangers dans le secteur agricole en empruntant divers canaux comme les coentreprises, les sociétés appartenant en totalité à des intérêts étrangers ou par l'achat d'actions dans des sociétés existantes.

En mai 2000, l'Administration d'État de la Chine pour l'inspection des entrées et sorties et pour la mise en quarantaine a approuvé un investissement de 30 millions de dollars US pour informatiser les systèmes de mise en quarantaine et d'inspection à la frontière. Ce système reliera de plus tous les points d'entrée à la frontière en un seul système.

En mai 2000, AFFCO, une société néo-zélandaise de transformation de la viande, a ouvert une usine de transformation du boeuf, d 'une valeur de 14 millions de dollars, près de Chengdu, dans la province de Sichuan. L'usine a été construite par une coentreprise avec deux sociétés chinoises et prétend être la première à respecter les normes du U.S. Department of Agriculture. AFFCO détient 30 % du projet après avoir apporté des liquidités, de la technologie et de l'équipement venant d'usines fermées en Nouvelle-Zélande.

Le 1er juin 2000, le premier traité sur les pêches entre le Japon et la Chine est entré en vigueur. La nouvelle entente, qui remplace l'Accord sur les pêches de 1997, permettra à 710 bateaux de pêche japonais de capturer jusqu'à 70 800 tonnes de poisson dans sa ZEE. En échange, 1 122 bateaux de pêche chinois peuvent capturer 70 000 tonnes de poisson avant la fin de l'an 2000 dans une zone de pêche désignée. La Corée et la Chine s'attendent à signer un traité comparable dans un proche avenir, dès que les deux pays auront résolu leurs différends sur les droits de pêche dans la région du fleuve Yangtze. Cet accord devrait entrer en vigueur au début de 2001.

En juillet 2000, les scientifiques chinois, en collaboration avec des collègues danois, ont commencé à décoder le génome du porc. Le gouvernement chinois espère que ce projet, qui fait suite à la cartographie complète du génome humain, permettra aux scientifiques de mettre au point de nouvelles races qui donneront davantage de viande

avec un contenu plus élevé en protéines, tout en augmentant de façon générale l'efficacité du secteur du porc.

La China National Offshore Oil Corporation a convenu d'investir 362 millions de dollars US pour aider à construire la plus importante usine d'engrais du pays dans la ville de Dongfang (dans la province de Hainan). L'usine, qui coûtera 966 millions de dollars US, devrait entrer en service en 2003. Outre les installations de raffinage du gaz naturel qui se trouvent dans l'usine, celle-ci produira par année 450 000 tonnes d'ammoniac synthétique et 800 000 tonnes d'urée.

Pan Fish, une compagnie de pêche norvégienne, envisage de construire une usine de transformation de poisson et de fruits de mer ainsi qu'un centre de distribution à Shanghai. Elle a déjà ouvert une installation du même genre à Hong Kong.

L'Administration d'État de la Chine pour l'inspection des entrées et sorties et pour la mise en quarantaine a annoncé que, en plus d'améliorer les tests pratiqués sur les cultures génétiquement modifiées, elle demandera également aux exportateurs étrangers d'étiqueter volontairement toutes les cultures de biotechnologie qu'ils exportent en Chine.

L'Académie provinciale d'agriculture de Jilin est l'établissement de pointe pour la construction de l'usine chinoise de développement de la technologie transgénique et de la base de commercialisation. La construction a débuté en 1999 et devrait se poursuivre jusqu'en 2003. Elle coûtera environ 54 millions de dollars. Ce projet comprend un certain nombre d'installations de recherche, y compris des serres et des champs d'essais dans toute la province.

Plusieurs projets très réussis, financés par l'ACDI, offrent des possibilités aux entreprises canadiennes de tirer parti de leur réussite, de l'image favorable qu'elles ont en Chine et de leur vaste réseau de contacts. Quatre de ces projets sont décrits ci-dessous. Pour plus de détails sur les modalités de participation commerciale à ces projets, s'adresser à l'ambassade du Canada à Beijing.

Le Projet d'intégration de fermes d'élevage laitières est en œuvre depuis près de sept ans et il lui reste trois ans à courir. Ce projet conjoint entre des intérêts canadiens et chinois a mis l'accent sur l'amélioration du cheptel bovin chinois et de la production laitière, grâce à l'amélioration des caractéristiques génétiques et de la gestion des vaches laitières. Plus de 2 000 personnes sont formées par année, et les stocks génétiques canadiens sont actuellement responsables de 70 % de l'amélioration du troupeau laitier en Chine.

Le Projet de production de viande de porc maigre Canada-Chine, d'une durée de dix ans est aussi en œuvre depuis sept ans. Il fournit une aide financière à la production porcine dans les régions les plus pauvres de la Chine. Il s'est également

efforcé d'améliorer le stock génétique au moyen de programmes d'essais, d'évaluations et d'élevage en utilisant la technologie et le stock génétique canadiens. Ce projet est devenu l'un des programmes d'aide agricole les plus réussis auxquels le gouvernement chinois ait participé, et il a permis au secteur chinois du porc d'évoluer à un rythme très rapide.

Le Centre de l'industrie d'alimentation animale du ministère de l'Agriculture a acquis en seulement trois ans la réputation d'un centre d'excellence dans ce domaine. Il est à l'avant-scène de la cueillette, de la traduction et de la diffusion de renseignements techniques et scientifiques sur tous les aspects de l'avancement de l'alimentation animale. Son rendement supérieur dans les essais et l'analyse d'aliments pour animaux destinés à l'industrie contribue grandement à sa réputation. Récemment, il a obtenu le titre de Centre national de recherche sur les techniques d'alimentation animale et a lancé un programme agressif de vulgarisation, qui a rejoint environ la moitié des provinces chinoises.

La phase II du Projet des terres arides d'Hebei est pratiquement terminée. Ce projet a permis le transfert et la mise en œuvre de nouvelles technologies d'irrigation qui permettent d'économiser l'eau, de systèmes de cultures durables, de l'amélioration des plantes, de la gestion intégrée des parasites, de la protection de l'environnement et de la météorologie agricoles. Parmi ces réalisations, on peut citer de nouvelles variétés de blé qui résistent davantage à la sécheresse en donnant des rendements supérieurs et la suppression de parasites grâce à la gestion intégrée des parasites. Ce projet a donné une image très favorable du Canada dans les régions de Hebei, de Henan, de Shandong, de Shanxi et de la Mongolie intérieure, et les technologies mises au point dans le cadre de ce projet seront appliquées à de nouveaux projets réalisés en Mongolie intérieure.

CONCURRENCE

Compétences locales

À l'heure actuelle, la Chine passe, en même temps, d'une économie agricole autosuffisante à une économie de marché à grande échelle, et d'une agriculture traditionnelle à une agriculture moderne. Au fur et à mesure que ce pays abandonne la planification centralisée au profit d'un système plus tourné vers le marché, on voit apparaître de nouvelles contraintes en matière d'efficacité. Les difficultés qui se présentent relèvent de systèmes juridique et bancaire inadaptés et de l'absence d'un système permettant de recueillir l'information sur l'offre et la demande en temps opportun. On constate également qu'il y a des pertes énormes après les récoltes de nombreux produits en raison d'installations d'entreposage, de manutention et de transport déficientes.

Les régions agricoles les plus productives de la Chine sont concentrées dans la moitié est du pays, c'est-à-dire dans les plaines alluviales fertiles du fleuve Jaune, du fleuve Yangtze et de la rivière des Perles. L'ouest de la Chine est une région essentiellement montagneuse, avec les hauts plateaux tibétains et de vastes bassins désertiques. Si cette région comporte près de la moitié des terres arables du pays, on n'y trouve que 5 % de la population.

La Chine est l'un des plus importants producteurs mondiaux de riz, de blé, de maïs et de soja. C'est aussi l'un des plus gros importateurs de blé, de maïs et de riz.

Malgré la hausse du marché, la politique chinoise en matière d'autosuffisance alimentaire continue à restreindre les importations d'aliments. Cette politique insiste également sur la nécessité de générer des recettes en devises étrangères en important des produits destinés à être transformés et réexportés.

D'après le gouvernement chinois, il y a environ 50 000 transformateurs d'aliment en Chine. Si ce chiffre comprend un certain nombre de producteurs d'aliments transformés qui visent un marché important et bien développé pour les aliments transformés, la majorité de ces producteurs s'adonnent à la première transformation de produits comme l'huile, les semences et les matières grasses. Les statistiques gouvernementales précisent aussi que 85 % de ces producteurs appartiennent dans une certaine mesure à l'État.

Politique commerciale et analyse concurrentielle

Le gouvernement chinois protège activement ses industries nationales en interdisant la vente de certains producteurs d'aliments importants, ou la vente de tout producteur du secteur agroalimentaire participant à un secteur d'activités qui est, de l'avis du gouvernement, menacé par les producteurs étrangers. On peut en donner comme exemple l'interdiction récente d'achat des producteurs de boissons non alcoolisées. Le gouvernement a également interdit à certains producteurs d'aliments de modifier des noms commerciaux de produits après qu'ils aient été rachetés par des étrangers. Il fait aussi activement la promotion des investissements dans les industries et dans les régions qui, à son avis, ont le plus besoin d'investissement. Il va pour cela jusqu'à bloquer les investissements dans d'autres secteurs.

L'organisme central d'achat, la Corporation nationale chinoise d'importation et d'exportation de céréales, d'huiles et de produits alimentaires (COFCO) continue à jouer un rôle déterminant dans l'importation de plusieurs produits. Les plus importants sont le blé, le riz, le maïs et les huiles comestibles. En 1994, les importations de certains produits, dont les huiles comestibles, ont été libéralisés, permettant aux utilisateurs finaux d'acheter directement nombre de ces produits. Toutefois, plus tard la même année, le COFCO a réétabli un contrôle central sur les importations d'huiles comestibles. Il y a actuellement six sociétés d'État, dans le COFCO, qui sont autorisées

à importer des huiles comestibles. Les autres produits qui font l'objet de permis restrictifs, de contingentements ou de monopoles d'État sont le sucre, le tabac et les boissons alcoolisées. Cela montre bien la nature fluide de la situation en Chine. Les secteurs libéralisés peuvent revenir sous un contrôle centralisé et les secteurs à gestion centralisée peuvent être libéralisés à la discrétion du pouvoir central. Des contingents sont aussi manifestement en vigueur pour divers produits, que leur commerce relève ou non de l'État. Ces contingents n'ont aucune transparence et relèvent de l'administration. Par exemple, des coentreprises qui importent certains produits que l'on croyait « libéralisés » (qui ne font plus l'objet de restrictions quantitatives), comme les oléagineux, ont éprouvé des difficultés à obtenir des permis d'importation. Le rôle de la COFCO évolue, et il est probable qu'il continuera à se modifier à l'aube de l'accession de la Chine à l'OMC.

Politique agricole et alimentaire

La Chine a libéralisé une grande partie de son économie depuis le début des années 1980, y compris l'agriculture. Toutefois, les objectifs de sa politique alimentaire ont peu changé au cours des dernières années. Ils visent à assurer un approvisionnement suffisant dans les régions urbaines, à accumuler des réserves de céréales suffisantes, à stabiliser les prix des aliments, à promouvoir l'autosuffisance alimentaire, à participer au commerce mondial et à améliorer les recettes agricoles.

La productivité agricole a augmenté rapidement depuis l'abandon de l'agriculture collectiviste en 1979 au profit de mesures d'incitations personnelles et du « Système de responsabilité des ménages ». Parce que le gouvernement a redonné la décision aux agriculteurs, après 30 ans de planification centralisée, le pays a amélioré l'efficacité, en permettant aux agriculteurs de profiter de leurs efforts et en favorisant une nouvelle répartition des cultures sur les terres. Toutefois, les cultures jugées essentielles à la stabilité économique et sociale, comme le blé, l'orge, le riz, le soya, le maïs et le coton restent réglementées par le gouvernement. Leur production doit être obligatoirement vendue au gouvernement avant d'obtenir l'autorisation de vendre tout surplus dans les circuits commerciaux.

En ce qui concerne l'économie agricole, les marchés et les forces du marché ont pris de plus en plus d'importance, mais, depuis 1994, le gouvernement chinois a intensifié son rôle sur les marchés de plusieurs produits de base. Ce renversement de politique, destiné à accroître la production de céréales, est une façon de réagir à l'inflation plus élevée, aux préoccupations en matière d'autosuffisance alimentaire ainsi qu'à faire face à la diminution des surfaces ensemencées en céréales.

Au début de 1995, le gouvernement central a adopté une nouvelle politique sur les céréales qui conférait aux gouverneurs des provinces la responsabilité de la protection « des sacs à grains ». Cette politique s'applique à toutes les cultures de céréales (blé, maïs et riz) et à certaines cultures d'oléagineux. Les gouverneurs doivent :

- stabiliser les surfaces ensemencées en céréales;
- garantir les investissements en intrants, comme les engrais chimiques, pour stimuler la production de céréales;
- veiller à ce que certaines quantités de céréales soient stockées;
- garantir que les transferts prévus de céréales dans la province et en dehors de celle-ci soient bien faits;
- venir à bout des préoccupations des résidents des zones urbaines en approvisionnant ces régions en céréales et en huiles comestibles;
- stabiliser les prix des céréales et des huiles comestibles.

Les gouverneurs des provinces doivent aussi élaborer des moyens pour contrôler les marchés des céréales, c'est-à-dire contrôler de 70 à 80 % des ventes commerciales de céréales, des importations et des exportations de céréales et atteindre le niveau d'autosuffisance en céréales.

Cette politique a incité les gouverneurs à utiliser des moyens financiers et administratifs pour pousser les agriculteurs à étendre les surfaces ensemencées en céréales. Ils ont en même temps utilisé leurs pouvoirs politiques et administratifs pour s'assurer que les familles d'agriculteurs disposaient des quantités de semences voulues pour cultiver des céréales.

Le gouvernement exerce maintenant le contrôle sur les marchés de gros des céréales, ainsi que sur leur commercialisation au niveau local. Il continue à exercer sa mainmise sur les importations et les exportations de céréales grâce à sa société d'État qui se consacre au commerce dans ce domaine, la COFCO, et il s'apprête à renforcer son contrôle sur les réserves de céréales appartenant à l'État, grâce à la société chinoise de réserves de céréales, appelée Sinograin.

La politique dite « du sac à grains » a eu pour résultat final d'accroître le niveau de l'autosuffisance alimentaire et de réduire les importations. Toutefois, cela a été une politique coûteuse. Les responsables gouvernementaux ont consacré des ressources considérables à sa mise en œuvre. Des terres qui auraient pu servir à des cultures plus concurrentielles, comme les fruits et les légumes, les épices et les noix, ont été ensemencées en céréales, ce qui a retardé la transition de la Chine vers la production d'une meilleure combinaison de produits agricoles, ce qui constitue pour elle un avantage concurrentiel.

Quand à l'efficacité de l'utilisation des ressources agricoles, l'un des obstacles auxquels se sont heurtés les agriculteurs par le passé a été le refus du gouvernement de permettre la propriété privée des terres. Actuellement, toutes les terres sont louées auprès du gouvernement, à des conditions qui varient selon les cultures. Sans cession garantie des terres, les agriculteurs poursuivent souvent des objectifs à court terme de surexploitation de la terre qu'ils occupent, ce qui les amène à trop cultiver et à utiliser trop d'engrais, au détriment du caractère durable à long terme. Les baux sont

actuellement d'une durée maximale de 15 ans, alors qu'ils n'étaient que de trois ans avant 1995, et le système des fermes de l'État s'apprête à mettre en place une nouvelle série de réformes qui auront pour effet d'accroître davantage l'autonomie des agriculteurs. Ce système facilitera également la création d'exploitations agricoles plus importantes et plus efficaces à la campagne. Les propositions visant à permettre les transferts de terres détenues par des ménages permettraient l'apparition d'un style d'agriculture plus mécanisé et faisant moins appel à la main-d'œuvre. Pour venir à bout de la réticence des paysans à investir dans les terres louées de l'État, il faudra prolonger de 30 ans la durée des ententes actuelles concernant les modes de faire-valoir.

Dans le cas de nombreux produits agricoles primaires, le gouvernement chinois a favorisé un niveau de production qui répond à la demande intérieure; toute production additionnelle pourra être exportée vers d'autres pays. Même si la Chine est, en règle générale, autosuffisante pour de nombreux produits, le fait qu'elle ait à la fois la plus forte population dans le monde et seulement 7 % des terres arables de la planète, l'a amenée à dépendre de produits importés pour répondre à la demande croissante dans un certain nombre de domaines. La technologie et les techniques de production chinoises s'amélioreront grâce aux interactions accrues avec les autres pays membres de l'OMC. Toutefois, nombreux sont ceux qui estiment que la Chine deviendra de plus en plus dépendante des produits importés pour nourrir sa population qui augmente sans cesse.

Il n'est pas surprenant, avec une population agricole évaluée à 800 millions de personnes, qu'il y ait, pour chaque produit agricole primaire sur le marché, des milliers de fournisseurs différents. Cependant, le marché de plus en plus libéralisé a contraint de nombreux agriculteurs à gérer leurs exploitations de plus en plus à la façon d'une entreprise, ou de courir le risque de ne plus être concurrentiels. Au cours des décennies à venir, les transformateurs chinois des produits agricoles primaires auront probablement tendance à se regrouper en un nombre plus petits de gros producteurs, dont les activités seront plus rationalisées.

Même si le gouvernement continue à réglementer de nombreux volets du secteur agricole, le marché est de plus en plus libéralisé. Le nombre de supermarchés, de fournisseurs et de distributeurs indépendants a augmenté considérablement au cours des dernières années. Cela permettra aux produits, en temps voulu, d'entrer et de sortir plus facilement du marché chinois.

Concurrence internationale

L'origine de la concurrence à laquelle sont confrontés les exportateurs canadiens varie sensiblement selon le produit[5]. Toutefois, les principaux concurrents des producteurs canadiens de produits agricoles primaires viennent des États-Unis, de l'Australie, de l'Argentine, du Brésil, du Japon, de la Corée du Sud, de Taïwan, de la Thaïlande et d'un certain nombre de pays de l'Union européenne. Même si les États-Unis détiennent une part du marché nettement plus importante que le Canada, les exportateurs ont tendance à analyser les problèmes d'accès au marché (tarifs douaniers, contingentement, coûts de distribution, etc.) auxquels sont confrontés les producteurs américains, étant donné que les entreprises canadiennes se heurtent à des difficultés comparables pour pénétrer le marché chinois.

Position du Canada

D'après le World Trade Atlas, les exportations totales du Canada vers la Chine en 1999 étaient évaluées à environ 2,7 milliards de dollars, soit 1,4 % des importations totales de ce pays. Le Canada venait en dix-septième place. Toutefois, les produits agricoles canadiens et, plus précisément, les produits primaires comme les oléagineux, les engrais et les céréales représentent une part importante des exportations totales. Dans de nombreux cas, le Canada est l'une des cinq principales sources d'importation de nombreux produits agricoles.

Les produits agricoles primaires bénéficieront également de l'image que les consommateurs chinois ont du Canada, c'est-à-dire d'un pays propre, naturel et respectueux de l'environnement. Comme on prévoit une forte croissance de la classe moyenne chinoise, on verra augmenter le nombre de débouchés des aliments importés au fur et à mesure que le revenu disponible augmentera. Toutefois, les exportateurs canadiens feront face à une concurrence féroce des fournisseurs étrangers et auront probablement besoin d'investir du temps et de l'argent pour former les consommateurs chinois aux avantages des aliments canadiens ainsi qu'aux techniques de préparation de ceux-ci.

Avantage concurrentiel attribuable aux politiques et aux initiatives du gouvernement du Canada

Programme de commerce agroalimentaire (PCA)

Le PCA est un programme de contributions à frais partagés ayant pour but d'aider l'industrie agroalimentaire canadienne dans ses activités liées à la préparation à

[5] Se reporter à la section *Débouchés* de ce rapport pour plus de détails sur la concurrence étrangère pour les diverses catégories de produits.

l'exportation, à l'accès au marché et au développement des marchés d'exportation. Le programme, qui combine les Stratégies de développement des marchés agroalimentaires et Commerce agroalimentaire 2000 (CA 2000), a pour objet d'augmenter les ventes de produits agricoles, alimentaires et à boire sur les marchés canadiens et étrangers.

Une priorité du Programme commerce alimentaire consiste à inciter les associations et les alliances du secteur agroalimentaire canadien à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies sectorielles de développement des marchés d'exportation afin d'accroître la compétitivité des entreprises agroalimentaires canadiennes à l'échelle mondiale.

Corporation commerciale canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) offre aux entreprises canadiennes des services de financement et des modalités de paiement plus avantageuses dans le cadre du Programme de paiements progressifs (PPP). Ce programme a été instauré par la CCC de concert avec les principales institutions financières canadiennes. Il permet à la banque d'un exportateur d'établir une ligne de crédit à l'intention de ce dernier, pourvu que la CCC ait approuvé le projet et que la performance de l'exportateur soit satisfaisante. La CCC agira aussi à titre d'entrepreneur principal dans l'intérêt des petites et moyennes entreprises canadiennes, assurant à ces dernières une crédibilité accrue et un avantage concurrentiel.

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), qui est l'organisme officiel du Canada en matière de crédit à l'exportation, facilite le commerce avec plus de 200 marchés à l'échelle internationale. La première transaction de la SEE avec la Chine a eu lieu en 1980, et, depuis, la SEE a aidé de grandes et petites entreprises exportatrices canadiennes à faire en Chine des affaires dont la valeur a dépassé 5 milliards de dollars. Divers services de financement ont été offerts aux exportateurs canadiens en Chine. En général, le financement est offert cas par cas au moyen de marges de crédit établies par l'intermédiaire de banques chinoises autorisées. La SEE peut également envisager de financer les exportations au moyen de prêts directs à l'acheteur, consentis à des entreprises admissibles et solvables qui ont obtenu du gouvernement chinois l'autorisation d'emprunter des fonds à l'étranger. Les programmes d'assurance des exportations et des investissements qu'offre la SEE protègent les exportateurs contre divers risques commerciaux et politiques. Les programmes de caution de bonne fin et de garantie aident les exportateurs à libérer leurs fonds de roulement, tout en respectant les exigences de cautionnement au moment de l'exécution de contrats commerciaux.

Programme de développement des marchés étrangers

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide les sociétés canadiennes à pénétrer de nouveaux marchés par le partage des coûts des activités que les entreprises ne pourraient ou ne voudraient pas engager seules, ce qui permet de réduire les risques liés à la pénétration d'un marché étranger. Les activités admissibles, dont les coûts sont partagés à parts égales, sont les visites au marché visé, la participation à des foires commerciales, l'accueil d'acheteurs étrangers, la mise à l'essai de produits en vue de l'attribution de certificats, les frais juridiques liés aux accords de commercialisation à l'étranger, les frais de transport de stagiaires étrangers à des fins de formation au Canada, les frais de démonstration de produits et de production de matériel publicitaire et d'autres coûts associés à l'exécution d'une stratégie de développement du marché.

La contribution remboursable du PDME varie entre 5 000 et 50 000 dollars. La préférence est accordée aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 250 000 dollars et inférieur à 10 millions de dollars ou qui ont moins de 100 employés, dans le secteur de la fabrication, ou moins de 50 employés, dans le secteur des services. Les autres éléments du programme ont trait à la préparation de soumissions dans le cadre d'appels d'offres pour des projets d'immobilisation internationaux et aux activités de commercialisation à l'étranger organisées par des associations commerciales pour leurs membres. Pour plus de renseignements, on peut visiter le site http://www.infoexport.gc.ca/pemd-e.asp ou composer le 1-888-811-1119.

WIN Exports

Les exportateurs sont encouragés à s'enregistrer dans *WIN Exports*, banque de données sur les exportateurs canadiens et leurs capacités qui est utilisée par les délégués commerciaux du monde entier et par les partenaires commerciaux d'Équipe Canada pour jumeler des fournisseurs canadiens à des occasions d'affaires internationales et partager des renseignements au sujet de manifestations commerciales. Pour vous inscrire ou pour obtenir d'autres renseignements, visitez le site Web http://www.infoexport.gc.ca/winexports/menu-e.asp ou téléphonez au 1-888-811-1119.

CLIENTS DU SECTEUR PUBLIC

Malgré une plus grande libéralisation, le gouvernement chinois demeure très présent dans le secteur du détail. Essentiellement, il exploite des magasins d'État, où les produits sont stockés derrière les comptoirs et remis aux consommateurs par le personnel. Ces magasins d'État ont commencé à perdre des affaires avec l'ouverture des supermarchés, qui offrent un plus grand choix de produits à des prix concurrentiels.

De plus, selon le secteur dont relèvent le produit, un grand nombre des gros producteurs et importateurs appartiennent à l'État, en tout ou en partie.

LOGISTIQUE DU MARCHÉ

Comme chaque région supervise son propre système de distribution des aliments et des boissons, le commerce interrégional a toujours été faible, avec pour résultat direct qu'il arrive souvent que les fonctionnaires chinois considèrent les marchés régionaux comme leur chasse gardée et érigent des barrières aux marchandises venant d'autres régions ou pays. Selon les analystes, l'expansion des chaînes nationales de magasins de détail devrait améliorer cette situation. Les entreprises qui exportent vers la Chine pourraient vouloir investir dans leur propre infrastructure de distribution ou conclure des ententes de distribution avec d'autres entreprises occidentales, de manière à éviter les retards ou les problèmes logistiques.

Compte tenu des difficultés de transport à l'intérieur de la Chine et des disparités sur le plan du développement entre les régions, les systèmes de distribution varient considérablement d'une région à une autre et d'un marché à un autre. On demande donc aux exportateurs d'explorer les marchés régionaux ou les marchés métropolitains au lieu de tenter une distribution nationale. Les régions de la côte est de Chine, qui incluent les municipalités autonomes de Shanghai et de Beijing, représentent les marchés de consommation les plus solides pour les produits importés.

Contrairement à la situation qui règne en Chine, Hong Kong possède une infrastructure de distribution routière, ferroviaire et maritime efficace et complète. Hong Kong devrait demeurer un des grands ports d'importation pour la Chine au cours des années à venir, même si la logistique du marché chinois deviendra de plus en plus sophistiquée.

Circuits de distribution

En général, la plupart des produits alimentaires sont encore expédiés en passant par Hong Kong. Certains des gros exportateurs expérimentés ont commencé à traiter directement avec des transitaires, des transporteurs et des détaillants chinois alors que les plus petits continuent à préférer réduire le risque en expédiant par Hong Kong. L'accélération des expéditions directes vers la Chine dépendra des résultats, favorables ou défavorables, que les exportateurs qui empruntent cette voie obtiendront au cours des prochaines années. Toutefois, indépendamment du résultat, la plupart des analystes semblent s'entendre pour convenir que ce sera un processus lent, qui s'étalera sur des décennies.

Transport et entreposage

Même si les exportateurs canadiens disposeront d'un meilleur accès au marché chinois grâce aux ententes bilatérales et multilatérales, un des obstacles les plus importants auxquels ils se heurteront sera le système de transport et les installations d'entreposage que l'on trouve en Chine. Même si ce pays a déjà commencé à investir dans l'amélioration de ses infrastructures, le système de transport est sous-développé et parfois difficile à utiliser. Il faudra des années pour que des progrès sensibles se matérialisent. Dans l'intervalle, les exportateurs devront faire de leur mieux avec le système actuel.

Quand ils utilisent le système chinois de distribution, les exportateurs doivent également tenir compte des pertes et des articles volés, et des frais divers inattendus qu'ils auront à acquitter aux points d'entrée. Les pertes de produits, en particulier des produits périssables, font partie intégrante des affaires sur le marché chinois et beaucoup d'agents ajoutent des frais en conséquence en plus de leur facturation ordinaire pour couvrir les « frais divers inattendus ».

Le transport par mer est le mode de transport le plus facile et le moins cher. De nombreuses usines de production sont situées, ou seront construites, le long du littoral ou des fleuves afin de profiter de ces voies de transport naturelles. Les zones économiques spéciales de Xiamen, de Shantou, de Shenzhen, de Zhuhai et de Hainan sont concentrées sur la côte sud-est de la Chine et ont un accès complet au transport maritime. Quant aux ports des zones de développement économique et technique qui ont des règlements différents et procurent des avantages économiques différents, ils sont situés tout le long de la côte Est.

Il y a actuellement 235 ports en Chine d'après le Service d'État de l'administration portuaire. Si nombre de ces ports sont relativement nouveaux, c'est-à-dire qu'ils ont été construits au cours des 20 dernières années, la plupart de leurs installations sont relativement petites, et il y a seulement 30 ports qui manutentionnent 80 % du total des expéditions chinoises.

Entre janvier et avril 2000, la capacité de manutention des principaux ports chinois a augmenté de 26 % par rapport à la même période l'année précédente. Avec la croissance inévitable et soutenue du mouvement des conteneurs, le gouvernement chinois a pris note de la nécessité d'améliorer les ports actuels et de construire de nouvelles installations pour accueillir les nouveaux conteneurs plus gros. Le dixième Plan quinquennal devrait être connu au début de 2001 et pourrait préciser les ports qui recevront une aide au développement.

Comme on le constate au tableau 4, Shanghai est le plus important port de la Chine. Par année, on y manutentionne environ 25 % des marchandises totales du pays passant par des ports. Même si la quantité de marchandises passant par ce port doit

doubler d'ici 2010, Shanghai, comme de nombreux autres ports chinois, est confronté à deux problèmes géographiques. Tout d'abord, son port ne cale que sept mètres, ce qui est trop peu pour un grand nombre des plus gros navires de la flotte mondiale. En second lieu, il s'envase et il faut le draguer constamment. Afin de faciliter la circulation accrue des marchandises, le gouvernement chinois envisage de relier Shanghai au port de Ningbo, le plus creux du pays, qui est situé au sud.

Tableau 4. Plus importants ports de Chine (d'après le total des marchandises manutentionnées), 1999

1. Shanghai	6. Qingdao	11. Xiamen
2. Qinghuangdao	7. Shenzhen	12. Yingkou
3. Ningbo	8. Zhanjiang	13. Yantai
4. Dalian	9. Lian	14. Fuzhou
5. Tianjin	10. Rizhao	15. Yantian

Source : Agriculture et Agroalimentaire. *Le marché agroalimentaire de la Chine,* avril 2000.

Si la majorité des ports offrent une capacité d'entreposage suffisante, la qualité de leurs installations laisse à désirer. La plupart de celles-ci conviennent pour l'entreposage de marchandises diverses, mais les entreprises qui importent des aliments congelés ou réfrigérés doivent savoir que ces installations sont rarement à ambiance contrôlée. Les mauvaises conditions d'entreposage, ou le manque d'installations adaptées, font que des produits frais ou congelés restent souvent des heures à l'extérieur avant d'être de nouveau entreposé au froid. Cela peut provoquer des pertes importantes.

Dans de nombreux cas, les exportateurs d'aliments congelés ou réfrigérés ne peuvent pas acheminer leurs produits en dehors des régions côtières en raison du manque d'infrastructures, de systèmes nationaux de réfrigération et d'un réseau de distribution efficace en dehors des grandes villes côtières et des ports. L'administration locale interdit aux sociétés de distribution de fournir des services aux détaillants. C'est pourquoi il n'y a pas de sociétés indépendantes d'entreposage au froid et de distribution qui aient les compétences, l'expérience et l'équipement ou la technologie d'entreposage permettant d'atténuer ces graves problèmes de distribution.

En Chine même, le chemin de fer est le mode de transport le meilleur marché pour les produits fabriqués localement, en plus de donner accès à plus de villes à l'intérieur des terres que tout autre mode de transport. Toutefois, entre 10 et 12 % du fret est endommagé à cause d'une manutention inadéquate. Les produits locaux ont la priorité, mais l'ajout de trains à des temps fixes et à des prix fixes entre Beijing, Shanghai et Chengdu a amélioré le service. Des départs entre les grands centres urbains et les régions de l'intérieur ont également été ajoutés.

Le transport par camion est l'option de distribution la plus efficiente et la plus efficace au plan des coûts et a profité de la construction récente de nouveaux réseaux routiers reliant les grandes villes aux régions avoisinantes. Le gouvernement a aussi pris des mesures pour réduire le brigandage sur les grandes routes et les cas de perception illégale de droits de péage par de faux policiers.

Importateurs et intermédiaires

Les importateurs chinois préfèrent établir des liens commerciaux directs avec les fournisseurs étrangers ou passer par un intermédiaire à Hong Kong. Toutefois, avec l'adhésion de la Chine à l'OMC et l'ouverture des frontières pour un nombre croissant de produits, les intermédiaires n'ont plus autant la faveur des importateurs chinois parce qu'en important directement, ceux-ci se trouvent à réduire les coûts des entreprises locales. Les entreprises canadiennes qui tentent de percer le marché chinois trouveront qu'il est préférable, sur le plan des coûts, de s'adresser directement à des acheteurs appropriés sur le marché local. En revanche, si une entreprise est prête à dépenser plus, le recours à un intermédiaire permet d'obtenir de l'information commerciale de meilleure qualité et d'améliorer les communications pour le service à la clientèle. En général, les importateurs s'assureront que l'exportateur a bien respecté toutes les exigences chinoises en matière de documentation et d'étiquetage.

Ventes directes

Les entreprises étrangères n'avaient pas le droit, jusqu'à récemment, de faire directement du commerce avec la Chine, sauf pour la commercialisation directe de marchandises qu'elles fabriquent dans ce pays. Exceptionnellement, les magasins financés en partie par des investissements étrangers pouvaient importer des produits directement, sans passer par des importateurs ou des grossistes. Cependant, les accords commerciaux bilatéraux signés récemment avec des pays membres de l'OMC vont permettre l'importation directe de certains produits. La plupart des observateurs estiment cependant que, même si les entreprises peuvent exporter directement en Chine, la plupart d'entre elles continueront à expédier leurs produits en passant par Hong Kong, car les agents qui y sont installés ont à la fois l'expérience et les contacts voulus pour que l'ensemble du processus se déroule sans accroc.

Distributeurs et grossistes

Nombre de maisons de commerce et de distributeurs établis ont des ententes d'exclusivité avec leurs fournisseurs, ce qui les empêche de représenter un concurrent. Toutefois, en s'adressant à des distributeurs qui s'occupent de produits complémentaires, on peut arriver à conclure des contrats de distribution qui permettront de vendre des produits par plusieurs des mêmes circuits. Si ce genre d'arrangement peut être conclu, il pourrait donner lieu à des avantages intéressants sur le plan des coûts et de la distribution. Il peut être avantageux pour les entreprises qui prévoient

entrer sur le marché chinois agricole en plein essor de former des coentreprises contractuelles ou des coentreprises avec participation au capital. Cela vaut en particulier pour les entreprises dont les produits sont chers à livrer. Il est moins coûteux de distribuer au moyen des réseaux existants que d'établir de nouveaux réseaux.

Ce sont les grossistes privés ou d'État qui s'occupent de la majorité de la distribution en Chine. Souvent d'anciennes entreprises d'État transformées à la suite de la décentralisation en entreprises privées d'envergure régionale, qui ont encore de bons contacts au gouvernement, facilitent le dédouanement et réduisent la bureaucratie au minimum, mais sont limités sur le plan de la région géographique qu'ils desservent. Leurs prix sont souvent compétitifs et leurs services s'améliorent rapidement; cependant, il se peut que leurs produits soient endommagés par suite d'une manutention inadéquate.

Les grossistes étrangers offrent des services nationaux ou multirégionaux, donc de plus grande envergure, ainsi qu'un éventail de services de distribution plus moderne. Les réseaux de distribution des grossistes étrangers sont souvent très vastes, et le coût pour en sortir est moins élevé pour le fabricant qui doit se retirer du marché. Toutefois, les grossistes étrangers sont plus chers que les distributeurs locaux, ce qui entraîne des prix de détail plus élevés pour le consommateur. Par ailleurs, les grossistes locaux connaissent en général mieux les marchés régionaux.

Le choix du détaillant auquel les grossistes livrent les produits est d'une importance capitale pour le succès du produit. En Chine, on peut classer les points de vente de la façon suivante : entreprises d'État, entreprises collectives et entreprises appartenant à des intérêts privés, y compris des points de distribution individuels privés.

Les points de vente appartenant à l'État comptent parmi eux la majorité des grands magasins du pays et représentent environ 40 % des points de vente au détail, mais tiennent en stock très peu de produits importés.

Les entreprises en propriété collective sont surtout composées de coopératives établies dans les villes et les villages, bien qu'il y ait aussi dans les grandes villes des magasins qui fonctionnent selon ce système. Ce genre de distribution au détail représente environ 25 % du circuit national de distribution. Le gouvernement chinois exerce fréquemment un contrôle ou une surveillance considérable sur la marche de ces coopératives.

Les entreprises privées représentent actuellement 20 % des points de vente au détail en Chine, mais cette proportion devrait croître aux dépens des entreprises en propriété collective. Ce segment comprend l'industrie en plein essor des supermarchés et des hypermarchés. Des supermarchés de type occidental sont établis depuis peu en Chine, mais ils se multiplient rapidement. Ce sont eux qui tiennent en stock le plus fort pourcentage d'aliments importés et de type occidental; ils constituent le meilleur point

d'entrée pour les aliments importés, puisqu'ils sont adaptés aux besoins des consommateurs chinois plus nantis.

Agents et représentants

Les exportateurs sont tenus de faire appel à un agent local pour travailler sur le marché chinois. En plus de faire profiter l'exportateur d'une présence locale,. ces agents et ces représentants peuvent assurer des liens vitaux avec les distributeurs, les grossistes et le secteur de la vente au détail. En fait, l'agent amène avec lui ses partenaires, comme des maisons de camionage, des courtiers en douane et d'autres agents. Dans les cas où une entreprise veut établir son propre réseau de distribution ou utiliser le réseau privé d'une autre entreprise, les agents peuvent aider à établir des contacts.

Un exportateur qui retient un agent doit pondérer un certain nombre d'éléments, comme les régions qu'il dessert, sa réputation, sa connaissance du produit, son expérience dans la manutention du produit exporté, les commissions à lui verser, le service après-vente assuré, s'il y en a, et la taille et la qualité de son personnel. La meilleure façon d'évaluer ces paramètres est de se rendre en Chine, ce qui sera aussi l'occasion pour les fabricants canadiens de s'assurer que les responsabilités sont bien définies avant de conclure une relation d'affaires. À mesure que le nouvel exportateur se familiarisera avec le marché et en augmentera ses connaissances, il aura moins à dépendre de l'agent.

Facteurs à considérer pour accéder au marché

Politique de prix

La stratégie de détermination des prix est un des principaux points à considérer quand on pénètre un nouveau marché. Il pourrait être vain de tenter d'entrer sur le marché en pratiquant des bas prix si les détaillants chinois majorent le prix pour accroître leurs marges bénéficiaires. Beaucoup de produits étrangers sont lésés par le fait qu'on leur applique des prix de prestige malgré les efforts de vente qui sont faits pour en arriver au contraire. Il peut être nécessaire d'endurer cette situation le temps d'améliorer les relations commerciales avec les détaillants par l'entremise d'un agent chinois. Quand la marque est reconnue et que le produit commence à percer sur le marché, on pourrait alors envisager de produire au pays de manière à abaisser les coûts de production. La combinaison de coûts de production moins élevés et du fait d'être un producteur local contribuera à abaisser les prix ou à accroître la marge bénéficiaire. Toutefois, certains produits alimentaires, à prix relativement élevé, ont connu du succès en visant le secteur des services alimentaires dans lequel les prix peuvent être nettement plus élevés que dans les autres circuits de distribution.

Pratiques commerciales proposées

L'instauration de relations personnelles avec des associés d'affaires chinois est une étape importante pour réussir à pénétrer ce marché. Dans de nombreux cas, la confiance entre les parties joue un rôle aussi important, sinon plus, que les accords contractuels. Le fait de parler des questions qui intéressent la personne et de manifester un intérêt envers les associés d'affaires peut rapidement renforcer vos liens avec eux. Une fois ceci établi, le maintien de relations solides dépendra de la fréquence des réunions en personne avec vos homologues chinois, ainsi que de votre engagement à long terme envers ce marché.

Si vos associés éventuels se sentent à l'aise avec vous, cela consolidera également vos relations d'affaires. C'est ainsi que les hommes d'affaires chinois apprécient qu'on leur remette de la documentation et des cartes professionnelles rédigées en chinois et en anglais, et qu'on apprenne quelques mots de chinois. De plus, les efforts que vous ferez pour faire traduire vos documents seront interprétés comme une indication de votre engagement à faire des affaires avec la société chinoise.

Il est vivement recommandé de faire appel à des interprètes pour les réunions d'affaires. Ceux-ci permettent aux associés chinois, même à ceux qui parlent anglais, de se sentir plus détendus, tout en autorisant peut-être l'exportateur canadien à fournir plus de détails qu'il ne le ferait si la réunion se déroulait en anglais. On devrait informer au départ les interprètes des caractéristiques des deux sociétés, de leurs produits et des objectifs de la réunion. À la suite de la réunion, les interprètes devraient donner des renseignements sur le ton et sur tout échange privé oral ou autre qui peut avoir eu lieu entre les associés chinois.

Comme dans de nombreux pays asiatiques, la structure hiérarchique des sociétés chinoises diffèrent sensiblement de celle des sociétés nord-américaines. Beaucoup de projets d'affaires commencent à la base d'une entreprise et « montent l'échelle progressivement ». Les sociétés étrangères ont souvent tendance à négliger les niveaux inférieurs de l'administration pour tenter de séduire les cadres. Il arrive plus souvent qu'autrement que ce genre d'approche ait pour effet de s'aliéner les principaux décideurs.

La participation à certains des nombreux salons commerciaux spécialisés et des foires qui sont organisés en Chine est une méthode excellente pour les exportateurs éventuels qui veulent évaluer le marché et établir des contacts[6]. Étant donné la préparation importante nécessaire pour participer à ces activités, combinée à la

[6] Une liste des salons commerciaux dans le domaine agricole est donnée à la fin de ce rapport. Les exportateurs devraient s'informer auprès des missions canadiennes en Chine s'il y a d'autres salons commerciaux qui peuvent concerner un produit particulier.

nécessité de communiquer en chinois, on recommande aux exportateurs canadiens de choisir un agent ou un distributeur avant de participer à de telles activités. C'est le plus souvent une condition essentielle pour participer efficacement. C'est aussi une façon d'apporter de l'aide à l'agent ou au distributeur pour lui permettre de représenter ou de définir efficacement le produit de l'exportateur. Toutefois, avec ou sans agent ou distributeur, la participation à ces activités peut permettre aux exportateurs d'en retirer les avantages suivants :

- des renseignements sur les prix locaux;
- de l'information sur les produits concurrents;
- la possibilité de mesurer l'acceptation d'un produit par les consommateurs;
- l'exposition du produit sur le marché chinois;
- la possibilité de trouver un importateur ou un distributeur.

Droits de propriété intellectuelle

À la suite de la signature d'un Protocole d'entente sur la protection de la propriété intellectuelle entre la Chine et l'Union européenne, le Japon, la Suisse, la Suède et les États-Unis en 1992, les produits peuvent bénéficier de la couverture d'un brevet pendant 20 ans en Chine. La Chine a aussi adopté des règlements pour protéger les produits dans l'attente de l'approbation et de l'enregistrement officiels. Les demandes de brevet formulées par les sociétés étrangères doivent être présentées à l'Agence des brevets du Conseil chinois pour la promotion du commerce international, au Bureau des brevets de Shanghai ou à un agent de brevet chinois implanté à Hong Kong. Les demandes de brevet et les résultats sont publiés dans la *Patent Gazette,*18 mois après leur premier dépôt.

Les marques de commerce sont protégées pendant 10 ans à compter de la date d'approbation et peuvent être renouvelées sur demande. Les sociétés étrangères doivent faire leur demande auprès de l'Administration d'État de l'industrie et du commerce pour obtenir une marque de commerce.

Les sociétés canadiennes doivent savoir que même si la Chine s'est engagée fermement à améliorer la protection de la propriété intellectuelle, les infractions concernant les marques de commerce, sinon le vol de technologie brevetée sont encore courants dans ce pays. De la même façon, les problèmes de brevet de biotechnologie agricole sont relativement nouveaux et peuvent se révéler passablement compliqués. Il semble y avoir une pénurie de spécialistes expérimentés ayant l'expérience des sciences et de la propriété intellectuelle. C'est pourquoi les exportateurs canadiens peuvent avoir avantage à recourir aux services d'un avocat compétent qui a une bonne connaissance du milieu de la propriété intellectuelle en Chine.

Règlements en matière d'importation

De façon traditionnelle, le gouvernement chinois a protégé un grand nombre de domaines du secteur agricole national imposant des tarifs élevés sur les produits importés. Toutefois, la Chine a réduit ses tarifs douaniers sur de nombreux produits et les droits moyens sur les produits agricoles importés sont actuellement de 22 %. Quand la Chine aura officiellement adhéré à l'OMC, ce tarif diminuera à environ 17,5 % et continuera à diminuer légèrement jusqu'en 2004. Tous les produits agricoles sont encore soumis à une TVA, qui va de 13 % pour les produits frais ou non transformés à 17 % pour les aliments congelés et transformés.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments est parvenue à une entente avec l'Administration d'État de la Chine pour l'inspection des entrées et sorties et pour la mise en quarantaine sur les règles sanitaires et phytosanitaires qui touchent les exportations canadiennes de boeuf, de porc, de volaille, de stocks génétiques animaux et de pommes de terre de semence. Ces protocoles sont mis à jour de façon régulière afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins des Canadiens et des Chinois.

Outre les tarifs douaniers et la TVA, les aliments importés peuvent être touchés par d'autres taxes. Les entreprises qui vendent des marchandises en Chine se plaignent souvent des méthodes d'évaluation douanière de la Chine étant donné que les droits de douane à payer peuvent varier selon le point d'entrée pour le même produit. Comme les services douaniers disposent, au niveau local, d'une marge de manoeuvre pour décider s'ils appliquent le taux officiel, les montants réellement payés sont souvent le résultat de négociation entre les gens d'affaires et les agents chinois des douanes.

Les barrières non tarifaires sont administrées à l'échelle nationale et infranationale par la Commission du développement économique et du commerce de l'État, la Commission de la planification de l'État et le ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique. Ces barrières portent entre autres sur l'octroi de licences, les contingents et d'autres méthodes de contrôle des importations. Le volume d'importations autorisé en vertu de ces mesures a été déterminé dans le cadre de négociations complexes entre le gouvernement central, les provinces et les ministères chinois.

Le ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique (MCECE) se sert des licences d'importation pour contrôler encore plus certaines importations à l'échelle nationale. En plus de la licence d'importation obligatoire, de nombreux produits sont assujettis à des contingents et à des restrictions. Dans leur cas, une fois que l'autorisation d'importer a été accordée par les autres organismes désignés, le MCECE doit décider si une licence peut être délivrée. Les représentants du MCECE soutiennent que les licences d'importation sont octroyées automatiquement une fois que les autres organismes compétents ont approuvé une importation.

Afin de tenter d'accélérer les procédures de dédouanement, le gouvernement chinois a fusionné récemment un certain nombre d'organismes d'inspection en un seul bureau. Le Bureau chinois de la quarantaine animale et végétale, l'Administration d'État pour l'inspection des produits (SACI) et le Bureau d'inspection sanitaire ont été fusionnés pour former la nouvelle Administration d'État de la Chine pour l'inspection des entrées et sorties et pour la mise en quarantaine. Cet organisme s'occupe de l'inspection des aspects suivants pour tous les aliments et boissons importés :

- l'hygiène et la santé;
- la qualité;
- la quantité;
- le poids;
- l'étiquetage.

Les importateurs ou les distributeurs doivent faire approuver leurs étiquettes par l'Administration d'État de la Chine pour l'inspection des entrées et sorties et pour la mise en quarantaine avant que les expéditions n'arrivent dans le pays. Cela contribuera à réduire le plus possible les délais à la frontière.

En 1998, le gouvernement chinois a commencé à s'attaquer à la contrebande. Les douaniers vérifient maintenant soigneusement les marchandises importées pour s'assurer que toute la documentation est bien fournie, que tous les produits sont bien déclarés et qu'ils n'entrent pas en déclarant une valeur sous-évaluée. Si cela n'a pas mis totalement fin aux importations illégales, le nombre de produits entrant en territoire chinois par ces moyens a considérablement diminué et continuera à diminuer à l'avenir. Les responsables du gouvernement et les analystes de l'industrie espèrent que cela aboutira à un système raisonnablement transparent dans un avenir pas trop éloigné.

Depuis 1988, la Chine a créé plusieurs zones d'import-export en franchise de droits et cinq zones économiques spéciales : Shenzhen, Shantou et Zhuhai sont situées dans le sud de la province de Guangdong, Xiamen, dans le sud de Fujian et l'autre, sur l'île de Hainan. Ces zones facilitent l'investissement étranger et les échanges commerciaux en offrant les avantages suivants : taxes professionnelles et coûts d'exploitation moins élevés, meilleur climat d'investissement, infrastructure plus développée et taxes locales et frais de location plus faibles. Lorsqu'il s'agit de décider où s'établir, certaines entreprises étrangères ont constaté que l'empressement des autorités à répondre aux besoins des investisseurs l'emporte sur les mesures incitatives officielles mentionnées plus haut. Pour attirer des entreprises pour les emplois et les retombées économiques qu'elles peuvent leur apporter, les régions sont prêtes à offrir aux entreprises d'autres avantages en plus de ceux qui sont offerts dans les zones économiques spéciales. Une main-d'œuvre bon marché, des allégements fiscaux additionnels, un relâchement des restrictions imposées sur la construction et des coûts immobiliers et de construction bas attirent les entreprises, tandis que des avantages indirects additionnels sont élaborés pour la propriété et la gestion. Bien que les zones spéciales offrent des incitatifs, les

investisseurs doivent quand même tenir compte de la distance par rapport au marché qu'ils visent ainsi que la disponibilité des fournitures et de la main-d'œuvre.

Normes, certificats et enregistrements locaux

La *Loi sur l'hygiène des aliments* réglemente tout ce qui concerne les aliments produits localement et importés en Chine. Elle s'applique également à des questions comme les additifs, les contenants, les matériaux d'emballage, les instruments, l'équipement, les lieux de production, les détergents et les désinfectants utilisés en association avec des produits alimentaires. Les exportateurs canadiens devraient analyser cette loi avec leurs agents chinois avant de procéder à des expéditions, afin de s'assurer que les marchandises importées respectent toute la réglementation. Les marchandises doivent être inspectées à tous les points d'entrée avant de pouvoir être dédouanées.

Tous les produits exportés en Chine doivent être accompagnés d'un ensemble de documents d'expédition. Tous les documents indispensables doivent être vérifiés soigneusement afin de s'assurer qu'ils sont remplis correctement et qu'ils sont joints à l'expédition. Ils doivent être remplis en anglais et en chinois afin d'éviter tout retard inutile.

Facture commerciale

La facture commerciale, qui sert de facture de l'exportateur à l'importateur, doit accompagner toute expédition à destination de la Chine. La facture doit être signée par l'exportateur. Elle doit de plus faire l'objet d'une vérification minutieuse parce que la moindre erreur ou omission peut entraîner des retards, des amendes, voire même la confiscation des produits. Bien qu'aucune présentation particulière ne soit exigée, elle doit comprendre les renseignements suivants :

- le lieu et la date d'établissement
- ;le nom et l'adresse de l'importateur et de l'exportateur;
- la description détaillée de la marchandise, y compris les marques d'identification, les quantités (en unités métriques), les nombres et les variétés;
- la valeur unitaire et totale des articles expédiés;
- le mode d'expédition;
- la signature de l'agent responsable, ainsi que son nom et son titre;
- tous les frais d'assurance et de transport;
- le numéro de facture de l'expéditeur et le numéro de commande du client.

Les exportateurs devraient consulter l'importateur ou leur client pour déterminer le nombre d'exemplaires de la facture commerciale à envoyer avec chaque expédition puisque le nombre requis varie avec le produit expédié. Toute information promotionnelle disponible doit également accompagner la facture commerciale.

Facture pro forma

Les factures pro forma sont simplement des devis qui ont l'apparence de factures commerciales. Elles sont souvent envoyées avant l'expédition afin d'obtenir un premier versement ou une lettre de crédit.

Comparable à une facture commerciale, une facture pro forma comprend le nom et l'adresse du client, énumère les parties qui participent à la transaction si elles sont autres que le client, précise les conditions de vente et de règlement. Cette facture doit détailler les quantités de chaque article, avec leur prix unitaire, et le montant total pour chaque article inscrit. Il faut également indiquer le total.

Bordereau d'expédition

Un bordereau d'expédition est nécessaire si l'on expédie plusieurs colis, à moins que la facture commerciale ne renferme tous les renseignements nécessaires. Le bordereau devrait comprendre le nombre de colis dans chaque caisse, le poids net, brut et légal de chaque caisse et de tout l'envoi, le volume de chaque colis et de tout l'envoi.

Connaissement

Le connaissement est le reçu délivré par l'expéditeur lorsqu'il reçoit la marchandise. Chaque expédition peut être accompagnée d'une série de connaissements, dont une copie devrait être classée, tandis que d'autres sont envoyées à l'importateur et au courtier en douane. Le connaissement devrait comprendre les renseignements suivants :

- la description du ou des produits;
- les poids, les dimensions et les types des colis;
- les ports d'origine et de destination;
- les noms et les adresses de l'expéditeur, de l'importateur et du courtier en douane;
- le coût du transport et les autres frais;
- le nombre de connaissements dans la série complète;
- l'accusé de réception « à bord » des marchandises par le transporteur.

Selon le produit, les exportateurs peuvent avoir à indiquer sur le connaissement la température et les conditions d'entreposage.

Certificat d'origine

Un certificat d'origine atteste que les marchandises viennent du Canada et sont par conséquent assujetties à tous les droits et taxes qui s'appliquent aux produits canadiens.

Déclaration d'exportation

Les marchandises destinées à l'exportation d'une valeur de 2 000 $ ou plus doivent être accompagnées d'un formulaire de déclaration d'exportation (formulaire B13). Même si les exportateurs en sont théoriquement responsables, les agents, les courtiers et les transporteurs remplissent et présentent couramment le formulaire au nom de l'exportateur.

Attestation de contingentement d'importation

Une attestation de contingentement d'importation est nécessaire pour toutes les marchandises générales. Ce document est également exigé pour obtenir un permis d'importation, qui est indispensable si l'importateur n'est pas inscrit comme une société nationale de commerce international.

Renseignements additionnels

Un certificat d'inspection émis par l'Administration publique responsable de la vérification des marchandises à l'importation ou son bureau local peut être exigé, s'il y a lieu. Toute exigence particulière doit être précisée dans le contrat d'importation pour chaque transaction.

En général, les exportateurs doivent se conformer aux instructions des importateurs ou des expéditeurs pour ce qui a trait au nombre de copies requises pour chaque document. L'information contenue dans chacun des documents doit correspondre exactement aux renseignements figurant dans d'autres documents relatifs au même envoi. La description des marchandises doit être claire, précise et contenir tous les détails et coûts pertinents. Un responsable (ou l'agent autorisé) de l'entreprise exportatrice doit signer les documents respectifs.

Des documents postaux plutôt que des connaissements doivent être fournis pour les envois et les colis postaux. Dans le cas du fret aérien, des lettres de transport aérien remplacent les connaissements. La mention « République populaire de Chine » doit figurer sur la documentation et tous les colis doivent être scellés.

Authentification des documents

Le gouvernement chinois exige que certains documents soient authentifiés. C'est le cas des certificats de vente et des lettres autorisant un agent local ou un importateur à agir au nom de l'exportateur. Ces documents doivent d'abord être certifiés par un notaire au Canada. Les exportateurs peuvent ensuite faire authentifier sans frais les actes notariés en les envoyant à la Section de l'authentification et de la signification de documents (JLAC) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Risques associés au crédit à l'exportation, restrictions sur les lettres de crédit et contrôle des changes

Un des risques les plus importants auxquels sont exposés les exportateurs canadiens a trait au paiement des marchandises ou des services. Les conditions de paiement doivent faire l'objet d'une entente précise entre l'exportateur canadien et ses associés chinois avant d'expédier tout produit.

En général, les exportateurs en Chine utilisent trois méthodes de paiement. Ce sont :

- le paiement sur réception de l'expédition;
- le paiement à terme (le paiement est fait au bout d'un nombre déterminé à l'avance de jours, par exemple, 30 ou 60 jours);
- la consignation.

La consignation est couramment utilisée par les exportateurs qui essaient pour la première fois de pénétrer le marché chinois. Pour l'essentiel, elle permet aux détaillants chinois de tenter de vendre un nouveau produit aux consommateurs sans avoir conclu un accord final avec un fournisseur étranger. En utilisant cette méthode de paiement, les exportateurs canadiens et leurs homologues chinois peuvent évaluer si un produit a ou non été accepté par les consommateurs (après un délai convenu d'avance). Cette information connue, les parties peuvent finir de négocier leur entente.

Le paiement des produits qui doivent être vendus assez rapidement après leur arrivée, comme les fruits de mer vivants, est fait en général avant que le produit ne soit expédié. Les paiements en espèces, les transfert par câble ou les lettres de crédit sont des formes courantes de paiement pour ce type de produit. Les transferts par câble, qui ne sont utilisés que pour les transactions concernant de petits volumes de faible valeur, sont peu coûteux et faciles à organiser en faisant appel à la Bank of China. Par contre, une lettre de crédit peut être coûteuse et prendre plus de temps à obtenir. Toutefois, cette forme de règlement est recommandée car elle garantit à l'exportateur canadien qu'il sera payé au bout d'un temps déterminé. Ces lettres de crédit servent dans le cas d'environ 80 % de toutes les transactions de règlement et de financement des exportations en Chine.

Les exportateurs canadiens ont intérêt à contacter la SEE, qui offre des programmes d'assurance pour protéger les exportateurs canadiens contre le non-paiement éventuel des acheteurs chinois.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Événement/description	Organisateur
SIAL China 2002 Du 10 au 13 avril 2001 (biennale) China Everbright Exhibition Centre Shanghai, Chine Présentation d' une gamme de produits alimentaires, aussi bien agricoles qu'à valeur ajoutée.	Exposium 1, rue du Parc F-92593, Levallois-Perret Cedex, France Tél. : (33-1) 49-68-51-00 Téléc. : (33-1) 47-37-74-38 Internet : http://www.exposium.fr Courriel : sial@sial.fr
Agro-Foodtech China Du 24 au 26 avril 2001 (annuelle) China international Exhibition Centre Beijing, Chine Machinerie et fournitures agricoles, élevage animal, transformation des aliments et fournitures.	Comme ci-dessus.
Agro Expo China – Shanghai Du 14 au 16 mars 2001 TBD Shanghai, Chine La principale des plus anciennes foires agricoles fera ses débuts à Shanghai. Elle met l'accent sur les derniers produits et les dernières technologies en matière d'agriculture, d'agro-industrie, d'élevage animal, de la machinerie agricole, du développement de la volaille, des porcs et du bétail, d' équipement et de commercialisation.	E.J. Krause & Associates, Inc. Capital Mansion, bureau 2005 6, ch. Xin Yuan Nan District de Chaoyang Beijing, Chine 100004 Tél. : (86-10) 8451-1832 Téléc. : (86-10) 8451-1829 Courriel : ejk@public3.bta.net.cn
Food China Du 28 au 31 août 2001 (annuelle) Shanghai Mart Shanghai, Chine Aliments et boissons, services et équipement concernant la transformation alimentaire et les services.	Hong Kong Exhibition Services Ltd. Édifice Shiu Lam, 9e étage 23, ch. Luard Wanchai, HK Hong Kong Tél. : (852) 2804-1500 Téléc. : (852) 2528-3103 Internet : http://www.montnet.com Courriel : exhibit@hkesmontnet.com.hk
Foodex China Du 5 au 8 septembre 2000 (annuelle) China International Exhibition Centre Beijing, Chine Aliment, transformation des aliments, emballage, équipement de laboratoire, fournitures et équipement pour aliments et boissons.	Union Fair and Trade Co. Ltd. Flat A&B, 2/F Haoling Mansion 122-130 SieYou XinMa Lu Guangzhou 510600, Chine Tél. : (86-20) 8736-1889 Téléc. : (86-20) 8736-1350

International Chemical Industry Fair (ICIF) Du 19 au 22 septembre 2000 (biennale) China International Exhibition Centre Beijing, Chine Engrais chimiques, transformation et équipement concernant les produits chimiques.	E.J. Krause & Associates, Inc. 6550, prom. Rock Spring, bureau 500 Bethesda, MD 20817 Tél. : (301) 493-5500 Téléc. : (301) 493-5705 Courriel : ejkinfo@ejkrause.com
Interfood Shanghai Du 9 au 12 octobre 2000 (biennale) Shanghai Everbright Convention and Exhibition Centre Shanghai, Chine Aliments et boissons, machinerie et équipement pour la transformation.	Shanghai International Exhibition Corporation Édifice n° 1, Jinling Mansions, 4e étage 28, ch. Jingling Xi Shanghai 200021, Chine Tél. : (86-21) 6387-2828 Téléc. : (86-21) 6512-4191 Courriel : siec@stn.sh.cn
Food Ingredients China Du 15 au 18 mai 2001 (biennale) Shanghai Mart Shanghai, Chine Ingrédients pour aliments et boissons, arômes, colorants et autres produits.	Hong Kong Exhibition Services Ltd. Édifice Shiu Lam, 9e étage 23, ch. Luard Wanchai, HK Hong Kong Tél. : (852) 2804-1500 Téléc. : (852) 2528-3103 Courriel : exhibit@hkesmontnet.com.hk
Foodtec China Du 29 mai au 1er juin 2001 Shanghai Everbright Convention & Exhibition Centre Shanghai, Chine Équipement, systèmes et technologies pour la transformation des aliments.	HQ Link Pte. Ltd. 150, ch. South Bridge 1301, Édifice Fook Hai SGP-Singapore 058727 Tél. : 534-3588 Téléc. : 534-2330 Courriel : hqlink@singnet.com.sg
Liveexpo Octobre 2001 (biennale) Shanghai International Convention Centre Shanghai, Chine Élevage et santé des animaux, aliments pour animaux, produits laitiers.	Intex Shanghai Co. Ltd. 88, ch. Lou Shan Guan Shanghai 200336, Chine Tél. : (86-21) 6275-5800 Téléc. : (86-21) 6275-7210 Courriel : intexcax@public4.sta.net.cn
China Fisheries & Seafood Expo Du 1er au 3 novembre 2000 (annuelle) China International Exhibition Centre Beijing, Chine Le plus important salon commercial chinois sur le poisson et les fruits de mer attirant de nombreux importateurs, grossistes et transformateurs de fruits de mer.	Sea Fare Expositions, Inc. 1553, NW Ballard Way, bureau 200 Seattle, WA 98107 Tél. : (206) 789-5741 Téléc. : (206) 789-0504 Internet : http://www.seafare.com Courriel : china@seafare.com

Food & Hotel China 2001 Du 28 au 31 août 2001 Shanghai Everbright Convention & Exhibition Centre Shanghai, Chine Un salon annuel réservé aux acheteurs professionnels. Une vaste gamme de produits alimentaires et de boissons. Le Consulat général du Canada a Shanghai met sur pied un pavillon canadien là l'occasion de cet cet événement.	Hong Kong Exhibition Services Ltd. Édifice Shiu Lam, 9e étage 23, ch. Luard Wanchai, HK Hong Kong Tél. : (852) 2804-1500 Téléc. : (852) 2528-3103 Courriel : exhibit@hkesmontnet.com.hk
China Hi-Tech Fair / Biotech 2000 Du 10 au 14 octobre 2000 Shenzhen, Chine.	Coastal International Exhibition Co., Ltd. Édifice China Resources, bureau 3808 26, ch. Harbour, Wanchai Hong Kong, Chine Tél. : (85-2) 2827-6766 Téléc. : (85-2) 2827-6870 Courriel : general@coastal.com.hk Internet : http://www.coastal.com.hk.
3rd International Conference on Transgenic Animals (ICTA) Du 16 au 21 octobre 2000 (annuelle) Beijing, Chine	BILONG Transgenics B.P. 2714 C13 Beiyitiao, Zhongguancun Beijing 100080, Chine, Tél. : (86-10) 8262-5664 Téléc. : (86-10) 6253-2114 Courriel : 3rdICTA@bilong.com Internet : http://www.ciccst.org.cn/icta
4th Hangzhou International Symposium on Plant Pathology and Biotechnology Du 5 au 9 novembre 2000 (annuelle) Hôtel ShenNong, campus Huajiachi, Université de Zhejiang Hangzhou, Chine	Personnes-ressources : Dr. Zhou Xueping, Dr. Hu Dongwei Chinese Plant Pathology Society Tél. : (86-571) 697-1182 Téléc. : (86-571) 696-1525 Courriel : lidb@mail.hz.zj.cn et lidb@zjau.edu.cn Internet : http://www.geocities.com/ppbt/
Asia Pacific Conference on Plant Tissue Culture & Agribiotechnology (APCPTCA) Du 20 au 24 novembre 2000 Singapour	Conference Travel Management Associates 425A, ch. Race Course Singapore 218671 Tél. : (65) 299-8992 Téléc. : (65) 299 8983 Courriel : ctmapl@singnet.com.sg
International Wheat Genetics and Breeding Symposium Du 9 au 11 mai 2001 21st Century Hotel Beijing, Chine	CAASS 20, Maizidian Chaoyang Beijing,100026, Chine Tél. : (86-10) 6419-4497 Téléc. : (86-10) 6419-4449 Courriel : iwgbs@cav.net.cn

PRINCIPALES PERSONNES-RESSOURCES ET SERVICES DE SOUTIEN

Ambassade du Canada
19, Dongzhimenwai Dajie
District de Chaoyang
Beijing, 100600, Chine
Tél. : (86-10) 6532-3536
Téléc. : (86-10) 6532-4072
Courriel : bejing-td@dfait-maeci.gc.ca
Internet : http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka
Personne-ressource : M. Bruce Howard

Consulat du Canada à Chongqing
Tour Metropolitan, bureau 1705
Wu Yi Lu, District de Yu Zhong
Chongqing, 400010, Chine
Tél. : (86-23) 6373-8007
Téléc. : (86-23) 6373-8026
Courriel : cdncon@public.cta.cq.cn
Internet : http://www.canada.org.hk

Consulat général du Canada à Guangzhou
Tour China Hotel Office, bureau 801
Liu Hua Lu
Guangzhou, 510015, Chine
Tél. : (86-20) 8666-0569
Téléc. : (86-20) 8667-2401
Courriel : gzconcan@public.guangzhou.gd.cn
Internet : http://www.canada.org.hk
Personne-ressource : Fay Wu

Consulat général du Canada à Shanghai
Tour 4, bureau 604
Centre Shanghai
1376, Nanjing Xi Lu
Shanghai, 200040, Chine
Tél. : (86-21) 6279-8400
Téléc. : (86-21) 6279-8401
Courriel : shngi@dfait-maeci.gc.ca
Internet : http://www.canada.org.hk
Personne-ressource : M. Henry Deng

Consulat général du Canada à Hong Kong
Tour 1, 13e étage
Exchange Square
8, place Connaught
Central, Hong Kong
Tél. : (852) 2847-7414
Téléc. : (852) 2847-7441
Courriel : canadatrade.hkong@dfait-maeci.gc.ca
Internet : http://www.canada.org.hk
Personne-ressource : M. Houston Wong

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Internet : http://www.dfait-maeci.gc.ca

Section de l'authentification et de la signification de documents (JLAC)
Tél. : (613) 992-6602
Téléc. : (613) 992-2467

Direction de la Chine et de la Mongolie (PCM)
Tél. : (613) 996-0905
Téléc. : (613) 943-1068

Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Tél. : (613) 995-1773
Téléc. : (613) 943-1103

Direction des douanes et accès au marché (EAT)
Tél. : (613) 992-2177
Téléc. : (613) 992-6002 or (613) 944-4840

Agriculture et Agroalimentaire Canada
Bureau des marchés internationaux
930, avenue Carling, 10e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0C5
Personne-ressource : Jane Morisset
Tél. : (613) 759-7637
Téléc. : (613) 759-7506
Courriel : morissetj@em.agr.ca
(Voir aussi les personne-ressources régionales ci-dessous)

Corporation commerciale canadienne (CCC)
Centre Metropolitan
50, rue O'Connor, 11e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0S6
Tél. : 1 800 748-8191 or (613) 996-0034
Téléc. : (613) 995-2121
Courriel : info@ccc.ca
Internet : http://www.ccc.ca

Société pour l'expansion des exportations (SEE)
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Tél. : 1 800 850-9626 ou (613) 598-2500
Téléc. : (613) 598-6697
Courriel : export@edc4.edc.ca
Internet : http://www.edc.ca

Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA)
59, promenade Camelot
Nepean (Ontario) K1A 0Y9
Tél. : (613) 225-2342
Téléc. : (613) 228-6653
Courriel : cfiamaster@em.agr.ca

Agriculture et Agroalimentaire Canada – Personnes-ressources régionales du Service d'exportation agroalimentaire

Renee Umezuki
New Westminster
Tél. : (604) 666-7903

Mike Southwood
Edmonton
Tél. : (780) 495-5528

Brenda Patton
Regina
Tél. : (306) 780-7071

Bernard Mallet
Fredericton
Tél. : (506) 452-3732

Chris Pharo
Charlottetown
Tél. : (902) 566-7310

Dan Wuerch
Winnipeg
Tél. : (204) 984-4230

Frank Webster
Guelph
Tél. : (519) 837-5854

Robert Bouchard
Montréeal
Tél. : (514) 283-3815

Janet Steele
Halifax
Tél. : (902) 426-2221

Al McIsaac
St. John's
Tél. : (709) 772-0330

Centres de commerce international

Les exportateurs canadiens désirant obtenir des conseils ou des publications sur les exportations peuvent s'adresser à un Centre local de commerce international en téléphonant au 1 888 811-1119.

Associations du secteur canadien de l'alimentation tournées vers l'exportation

On peut trouver une liste détaillée des associations provinciales et nationales du secteur canadien de l'alimentation sur le site Web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada à :
http://atn-riae.agr.ca/public/associations-e.htm

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada
75, boul. International, 4e étage
Toronto (Ontario) M9W 6L9
Tél. : (416) 798-8000 ou (613) 563-9218
Téléc. : (416) 798-8050
Courriel : national@the-alliance.com
Internet : http://www.the-alliance.com

Atlantic Canada Export Club
24, ch. Pictou
Truro (Nouvelle-Écosse) B2N 2R8
Tél. : (902) 893-7539
Téléc. : (902) 893-7041
Courriel : atlcanadaexport@ns.sympatico.ca
Internet : http://www.atlcanadaexport.ca

Canadian Food Exporters Association
885, rue Don Mills, bureau 301
Don Mills (Ontario) M3C 1V9
Tél. : 1 888 227-8848 ou (416) 445-3747
Téléc. : (416) 510-8044
Personne-ressource : Susan Powell
Courriel : susanp@cfea.com
Internet : http://www.cfea.com

Food Beverage Canada
17311,103e Avenue, bureau 201
Edmonton (Alberta) T5S 1J4
Tél. : 1 800 493-9767 ou (780) 486-9679
Téléc. : (780) 484-0985
Internet : http://www.foodbeveragecanada.com

Institut des aliments du Canada (IAC)
1600, rue Scott, bureau 415
Ottawa (Ontario) K1Y 4N7
Tél. : (613) 722-1000
Téléc. : (613) 722-1404
Internet : http://foodnet.fic.ca

Club Export agroalimentaire du Québec
200, rue MacDonald, bureau 102
St-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8J6
Tél. : (514) 349-1521
Téléc. : (514) 349-6923
Courriel : castor@profil-cdi.qc.ca
Internet : http://www.profil-cdi.qc.ca

Personnes-ressources au gouvernement chinois

Beijing

Service chinois des douanes
Administration générale des douanes de la République populaire de Chine
6, avenue Jian-Guo-Men Nei
Beijing China
Tél. : (86-10) 6519-4114
Téléc. : (86-10) 6519-4004

Association chinoise de l'industrie des aliments pour animaux
20, rue Maizidian
Beijing 100026 China
Tél. : (86-10) 6419-4588
Téléc. : (86-10) 6419-4592

Association chinoise de l'industrie alimentaire
N° 5 Guan'anmenwai Taipingqiao Dongli
Beijing 100073 China
Tél. : (86-10) 6327-3055
Téléc. : (86-10) 6327-3055

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation d'animaux d'élevage (CABS)
18, Panjiayuan Dongli
Beijing 100021 China
Tél. : (86-10) 6779-8315
Téléc. : (86-10) 6779-8316

Ministère de l'Agriculture
Service de la coopération internationale
11, Nongzhangguan Nanli
Beijing 100026 China
Tél. : (86-10) 6419-2452 ou 6419-4363
Téléc. : (86-10) 6419-2466 ou 6419-2451
Courriel : chenzhixin@agri.gov.cn

Administration d'État de la Chine pour l'inspection des entrées et sorties et pour la mise en quarantaine
A10, Chaowai Dajie
Beijing 100020 Chine

Service de supervision des animaux et des plantes
(Plantes)
Tél. : (86-10) 6599-3922
Téléc. : (86-10) 6599-3869

(Animaux)
Tél. : (86-10) 6599-4150
Téléc. : (86-10) 6599-3870

Service de supervision de la certification
Tél. : (86-10) 6599-4624
Téléc. : (86-10) 6599-4568

Shanghai

Service de mise en quarantaine animale et végétale de Shanghai
88, ch. Yang Shu Pu
International Shipping Service
Shanghai 200082 Chine
Tél. : (86-21) 6501-0367
Téléc. : (86-21) 6501-0367

Bureau de Shanghai de supervision technique, Division de la normalisation
381, Wan Ping Nan Lu
Shanghai 200032 Chine
Tél. : (86-21) 6438-9229
Téléc. : (86-21) 6468-3575

Service des douanes de la République populaire de Chine à Shanghai
13, ch. Zhongshan (E.) 1
Shanghai 200002 Chine
Tél. : (86-21) 6322-0980

Inspection des produits importés et exportés de Shanghai
13, ch. Zhongshan (E.) 1
Shanghai 200002 Chine
Tél. : (86-21) 6321-5135, poste 102
Téléc. : (86-21) 6325-5134

Commission municipale des relations économiques étrangères et du commerce de Shanghai
5, ch. Lou Shanguan
Édifice New Hongqiao
Shanghai 200335 Chine
Tél. : (86-21) 6275-2200

Guangzhou

Bureau du commerce agricole de Guangzhou
Tour China Hotel Office
Ch. Lin Hua, 14e étage, bureau 1259,
Guangzhou, 510015, Chine
Tél. : (86-20) 8667-7553
Téléc. : (86-20) 8666-0703

Administration des douanes de Guangzhou
2, ch. Fifth
Shamian
Guangzhou, 510130, Chine
Tél. : (86-20) 8888-2738
Courriel : ato@gitic.co.cn

Commission municipale des relations économiques étrangères et du commerce de Guangzhou
1, ch. Shifuqian
Guangzhou 510030 Chine
Tél. : (86-20) 8333-0360

Importateurs et distributeurs chinois

Beijing Foreign Trade Food Service Corporation
12, rue Jianguomenwai
Beijing, Chine
Tél. : (86-10) 6568-7865, 6567-0779
Téléc. : (86-10) 6568-4145
Courriel : bftfsc@a-1.net.cn

China Foods Industrial Group
45, rue Fuxingmennei
Beijing, 100801, Chine
Tél. : (86-10) 6609-5512
Téléc. : (86-10) 6603-5837

Dah Chong Hong Shanghai Co., Ltd.
15 Lane 345, ch. Shilong
District de Xuhui
Shanghai, Chine
Tél. : (86-21) 6470-6919
Téléc. : (86-21) 6451-9268

Goodwell Shanghai Co., Ltd.
Bureau 2723
583, ch. Ling Ling
Shanghai, 200030, Chine
Tél. : (86-21) 6487-6287
Téléc. : (86-21) 6487-6159

Shanghai Food (Group) Corporation
Édifice YouYou Yanqiao, 13e étage
389, ch. Pudian, Pudong, New Area
Shanghai 200122 Chine
Tél. : (86-21) 5830-0915
Téléc. : (86-21) 5830-4115

Shanghai Foodstuffs Import & Export Co.
525, Si Chuan Bei Lu, bureau 1005
Shanghai 200085 Chine
Tél. : (86-21) 6321-6233, poste 430
Téléc. : (86-21) 6357-1811

Shanghai Import Food Enterprise Association
2669, ch. Xie Tu
Édifice Hero, bureau 1702
Shanghai, Chine
Tél. : (86-21) 6439-8189
Téléc. : (86-21) 6439-8191

Banques commerciales en Chine

Banque agricole de Chine
Jia 23, ch. Fu Xing
Beijing, 100036, Chine
Tél. : (86-10) 6847-5321
Téléc. : (86-10) 6829-7160
Courriel : zhg@intl.abocn.com.
Internet : http://www.intl.abocn.com
Succursales : Guangzhou; Shanghai; Shenzhen; Tianjin.

Banque de Chine
410, Fuchengmen Nei Dajie
District de Xicheng
Beijing 100818 Chine
Tél. : (86-10) 6601-6688
Téléc. : (86-10) 6601-6869
Internet : http://www.bank-of-china.com/

Banque de l'Asie de l'Est
299, ch. Szechuen
Central Shanghai, Chine
Tél. : (86-21) 6321-0434
Téléc. : (86-21) 6329-1813
Succursales : Dalian; Guangzhou; Shenzhen; Xiamen; Beijing; Fuzhou; Qingdao

Banque de Montréal
Beijing Branch
Bureau 1011, Édifice Bright China ChangAn
7, Jianguomen nei dajie
Beijing, 100005, Chine
Tél. : (86-10) 6510-2233
Téléc. : (86-10) 6510-2450
Succursales : Beijing, Guangzhou

Banque de Nouvelle-Écosse
Bureau de représentation de Beijing
A1109-1110, Corporate Square
35, rue Finance, district de Xicheng
Beijing, 100032, Chine
Tél. : (86-10) 8809-1106
Téléc. : (86-10) 8809-1109
Succursales : Guangzhou, Chongqing

Banque Dah Sing
Central Branch
19, ch. Des Voeux
Central, Hong Kong
Tél. : (852) 2521-8118
Courriel : ops@dahsing.com.hk
Internet : http://www.Dahsing.com.hk/index.html

Banque Dao Heng
The Centre
99, ch. Queen's
Central, Hong Kong
Tél. : (852) 2218-2706
Téléc. : (852) 2285-3313
Internet : http://www.daoheng.com

Banque Hang Seng
Level 4, 83, ch. Des Voeux
Central, Hong Kong
Tél. : (852) 2825-5388
Téléc. : (852) 2801-4914
Internet : http://www.hangseng.com/hse.html

Banque de Hong Kong
1, ch. Queen's
Central, Hong Kong
Tél. : (852) 2822-1111
Téléc. : (852) 2810-1112
Internet : http://www.hongkongbank.com

Banque industrielle et commerciale de Chine
13, ch. Cuiwei
District de Haidian
Beijing, Chine
Tél. : (86-10) 6821-7782
Téléc. : (86-10) 6821-7920
Internet : http://www.icbc.com.cn
Succursales : Beijing; Guangzhou; Shenzhen; Shanghai; Alma-Ata (Kazakhstan); Singapore.

Banque internationale d'Asie
International Bank of Asia Building
38, ch. Des Voeux
Central, Hong Kong
Tél. : (852) 2842-6222
Téléc. : (852) 2845-3596
Internet : http://www.iba.com.hk

Banque Nationale du Canada
Shanghai Centre 665A
1376, Nan Jing Xi Lu
Shanghai 200040, Chine
Tél. : (86-21) 6279-8102
Téléc. : (86-21) 6279-8244

Banque internationale Qingdao
Édifice Huaqing, 117, ch. Yanan San
266071 Qingdao, Shandong, Chine
Tél. : (86-532) 367-0021
Téléc. : (86-532) 387-0306
Courriel : qibank@public.qd.sd.cn

Banque Royale
Bureau de représentation de Beijing
Bureau 0612 - 0613 Tour China World
China World Trade Centre No. 1, Jianguomenwai Avenue
Beijing, 100004, Chine
Tél. : (86-10) 6505-0358
Téléc. : (86-10) 6505-4206

Banque Sakura Ltd.
31e étage, Shanghai Senmao International Building 101, ch. Yincheng, Pudong New Area
200120 Shanghai, Chine
Tél. : (86-21) 6841-3111
Téléc. : (86-21) 6841-4113
Succursales : Beijing; Dalian; Guangzhou; Tianjin.

Société Générale
Tour Scite, bureau1504
22, Jianguomenwai Dajie
Beijing, 100004, Chine
Tél. : (86-10) 6512-3650
Téléc. : (86-10) 6512-7485
Succursales : Guangzhou; Tianjin; Beijing; Shanghai; Wuhan.

Banque Standard Chartered
Niveau 7, Centre Shanghai
1376, ch. Nanjing Ouest
Shanghai, 200040, Chine
Tél. : (86-21) 5887-1230 (ext 6334)
Téléc. : (86-21) 5876-7308
Succursales : Beijing; Chengdu; Xiamen; Nanjing; Haikou; Shenzhen; Shanghai; Tianjin; Zhuhai; Hong Kong.

Banque internationale Xiamen
52, ch. Lujiang
Xiamen, Fujian Province, Chine
Tél. : (86-592) 202-1780
Téléc. : (86-592) 202-1192
Succursales : Fuzhou; Zhuhai; Quanzhou.

Bureaux d'avocats canadiens en Chine

Goodman, Phillips & Vineberg
Bureau 1612, Office Tower 1
Henderson Center
18 Jianguomennei Dajie
Beijing, 100005
Tél. : (86-10) 6518-6201/2/3/4
Téléc. : (86-10) 6518-6205/6

Blake Cassels & Graydon
Bureau A-1, 21/F, Hanwei Plaza
7, ch. Guanghua
Beijing, Chine
Tél. : (86-10) 6561-1515
Téléc. : (86-10) 6561-0667

Centres chinois de recherche en biotechnologie agricole

Académie chinoise de sciences agricoles (CAAS)
Coopération internationale et développement industriel
30, ch. Baishiqiao
District de HaiDian
Beijing 100081, Chine
Tél. : (86-10) 6218-5181
Téléc. : (86-10) 6217-4060
Courriel : icd@sun.ihep.ac.cn
Internet : http://www.caas.net.cn (résumé disponible en anglais à : http://www.caas.net.cn/english.htm)

L'administration des instituts ci-dessous relève de la CAAS.

Institut des ressources de matériel génétique pour les cultures
Tél. : (86-10) 6218-6658
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Institut de culture de légumes et de fleurs
Tél. : (86-10) 6217-3589
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Institut de contrôle biologique
Tél. : (86-10) 6217-0582
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Institut d'économie agricole
Tél. : (86-10) 6217-4433
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Centre de recherche en biotechnologie
Tél. : (86-10) 6217-4052
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Institut de recherche sur les aliments pour animaux
Tél. : (86-10) 6217-3458
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Institut d'amélioration génétique des cultures et de la culture
Tél. : (86-10) 6217-6667
Téléc. : (86-10) 6217-4142

Institut national chinois de recherche sur le riz
Chemin Tiyuchang
Hangzhou
Zhejiang Province 310006, Chine
Tél. : (86-571) 337-1712
Téléc. : (86-571) 337-1745

Institut du coton
Baibi, Anyang City
Henan Province 455112, Chine
Tél. : (86-372) 292-3711
Téléc. : (86-372) 292-4952

Institut des cultures d'oléagineux
Baojian, District de Wuchang
Wuhan City
Hubei Province 430062, Chine
Tél. : (86-27) 681-1431
Téléc. : (86-27) 681-6451

Université agricole de Fujian
Fuzhou
Fujian Province 350002, Chine
Tél. : (86-591) 378-9140
Téléc. : (86-591) 374-1251

Université agricole de Chine
2, ch. Yuan Ming Yuan Ouest
Beijing 100094, Chine
Tél. : (86-10) 6289-3144
Téléc. : (86-10) 6289-2713
Internet : http://www.cau.edu.cn/en/hpen.htm

BIBLIOGRAPHIE

Agra Europe, « Cautious Optimism on World Poultry Market », 12 mai 2000.

———. « NZ 1Meat Firm Opens Beef Plant in China », 19 mai 2000.

———. « Rapid Improvement in Chinese Rapeseed Crop », 28 avril 2000.

AgraFood Asia, avril et juin 2000.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, *Le marché agroalimentaire de la Chine*, avril 2000.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, profil de pays, Chine, janvier 2000.

Asian Economic News, « Fishing Ban in Waters off Northern China goes into Effect », 10 juillet 2000.

———. « Japan, China Agree on Terms for New Fisheries Treaty », 22 mai 2000.

Asia Pulse, « China 1Q00 Farm Products Trade $5.94 Billion, Up 21.5% Year-on-Year », 1 er juin 2000.

———. « China, Denmark Launch Gene Sequencing of Pigs », 4 juillet 2000.

———. « China Encourages Foreign Investment in Agriculture », 14 avril 2000.

———. « China Imports Fertilizer From Canada », 26 avril 1999.

———. « China's Aquatic Products Output Ranks 1st in World », 22 octobre 1999.

AsiaPort Daily News, « Aquatic Products Market Increasingly Active », 11 août 1999.

Australian Business Intelligence , « Canada's Pea Trade Eyes China » 12 juillet 2000.

Avery, Dennis T., « Bountiful Harvest: Biotechnology Can Feed the World », *Asian Wall Street Journal*, 7 août 2000.

BBC Monitoring, « Analysts Cautiously Positive on WTO Impact on Chinese Agriculture », 19 novembre 1999.

———. « China Expands Hi-Tech Agricultural Zones », 11 mai 2000.

Canada NewsWire, « China Agrees to Revise Its Import Restrictions on Canadian Beef and Pork », 4 avril 2000.

———. « Maple Leaf Foods Ships Pork to China », 19 avril 2000.

Ambassade du Canada en Chine (Beijing), *Bulletin agricole Jia Zhong, n os 1 à 5*, de juin 1999 à avril 2000.

Chemical Business NewsBase, « According to Plan », 26 juin 2000.

———. « Chinese Trade Agreement to Boost Fertilizer Exports », 13 juin 2000.

———. « Review of Chemical Fertilizer Production in China During 1999; Production », 11 mai 2000.

———. « VAT Exemption for Chemical Fertilizer Import in China », 27 juin 2000.

China Chemical Reporter. « Review of the Chemical Fertilizer Production in 1999 », 26 avril 2000.

China Daily, « China: Fishing Ban Proves Effective », 31 juillet 1999.

———. « China: Foreign Firms on Fertile Ground », 7 janvier 2000.

———. « China: Make Full Use of World Grain Market », 6 décembre 1999.

———. « China: Marine Resources Protection Stressed », 10 janvier 2000.

———. « China: Organic Farming Key to Improving Output », 19 avril 1999.

China Online, « China: CNOOC Invests US$362M to Build China's Largest Fertilizer Plant », 5 juillet 2000.

———. « China Continues to Import Large Amounts of Industrial Chemicals », 10 janvier 2000.

———. « China's Chemical Fertilizers Face Stiff Foreign Competition », 12 janvier 2000.

———. « China's Ports Beef Up Handling Capacity in April », 30 mai 2000.

———. « China – Pollution, Landfills Devouring Agriculture », 12 juin 2000.

———. « Northeastern China Replaces Corn with Soybeans », 24 mars 2000.

Contemporary Economic Policy, « Integration of Rice Markets: The Case of Southern China », 1er janvier 2000.

Dagens Naeringsliv, « Pan Fish expands in China (PanFish til Kina) », 12 août 2000.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, *Marché des aliments pour animaux dans la région du delta du Yangzi*, juillet 2000.

———. *Marché des céréales et des oléagineux dans la région du delta du Yangzi*, août 1999.

———. *Marché de la viande et de la volaille dans la région du delta du Yangzi*, août 1999.

———. *Marché des fruits de mer dans la région du delta du Yangzi*, août 1999.

———. *Développement du commerce de détail à Shanghai*, août 1999.

The Des Moines Register, « China Deal Important for Pork », 27 avril 2000.

Dow Jones Commodities Service, « Canadian Canola Not Likely on China's Shopping List », 23 mai 2000.

———. « China Farm View: 800 Million Peasants Want to get Rich Too », 4 juillet 2000.

———. « China's Oilseed Imports Seen Surging on Government Policy », 26 avril 2000.

———. « Oil World: China Soymeal Imports to Double in 2000-2001 », 14 mars 2000.

———. « USDA Reports on Canada Beef Exports to China », 29 juin 2000.

———. « USDA Reports on Canada-China Pork Agreement », 21 avril 2000.

Deutsche Presse-Agentur, « China Develops GM Potato in Bid to Prevent Disease », 2 août 2000.

Far East Economic Review, « Money – Agriculture – Seeds of Change: With Competition Set to Rise, Millions of Chinese Farmers are Learning to Grow for the Market, Not the Government », 29 juin 2000.

Freedonia Group Inc., « World Agricultural Biotechnology: GMOs to 2004 », mars 2000.

Irish Times, « Chinese Scientists Start Decoding Pig Genome to Produce Better Pork for 1.3 Billion People », 4 juillet 2000.

Ivey Business Journal, « China Joins the WTO Club », 1er mai 2000.

Journal of Commerce, « Cautious Optimism About China », 19 juin 2000.

———. « China Moves to Automate Clearance Procedures at Main Ports », 10 juillet 2000.

———. « Gradual Decrease is Forecast in Hong Kong's Gateway Role », 15 mars 2000.

Kurtenbach, Elaine, « Genetic Treatment of Foods Finds Less Resistance Among Asians », *Patriot Ledger*, 5 juillet 2000.

Lethbridge Herald, « China Opens Doors to Meat Imports », 18 avril 2000.

Newsweek International, « China: Down on the Farm Market Liberalization Threatens Rural Producers », 5 juin 2000.

New China News Agency, « China to Strengthen Control of Genetically Modified Organisms », 25 août 2000.

Pray, Carl E., « Public and Private Collaboration on Plant Biotechnology in China », *AgBioForum*, vol. 2, n° 1, hiver 1999.

PR Newswire, « Poultry Industry Hails Implementation of China Trade Accord », 22 mars 2000.

Reuters English News Service, « Canada: Hopes Dim for Rise in Canadian Canola Prices », 18 juillet 2000.

———. « China: China Rapeseed – Record Harvest to Trim Imports », 22 juin 2000.

———. « China: Drought Kills Crops, Stirs Unrest in Northern China », 20 juillet 2000.

United States Department of Agriculture, *China – Exporter Guide*, décembre 1999.

———. *China – Food and Agricultural Import Regulations and Standards* , juillet 1999.

———. *China – Grain and Feed Annual Report*, février 2000.

———. *China – Livestock and Products Semi-Annual Report*, février 2000.

———. *China – Market Development Reports – Business Etiquette* , mai 2000.

———. *China – Poultry and Products Semi-Annual* , février 2000.

———. *China – Trade Policy Update* , juin 2000.

USA Today, « Why Expand China Trade? Everyone Wins », 24 mai 2000.

The Washington Times, « China has an Appetite for Gene-Altered Food », 5 mars 2000.

Xinhua News Agency, « China Boasts High Meat, Poultry and Eggs Output », 9 mai 2000.

———. « China's Demand for Chemical Fertilizers Expected to Grow », 14 février 2000.

Zhang, Qifa, « China: Agricultural Biotechnology Opportunities to Meet the Challenges of Food Production », *Agricultural Biotechnology and the Poor: An International Conference on Biotechnology*, organisé par le Consultive Group on International Agricultural Research et la US National Academy of Sciences, 1999.

AUTRES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Sites Internet utiles

Service d'exportation agroalimentaire : **http://ats.agr.ca**

Asiagateway.com : **http://events.asiagateway.com/China**

Centres de service aux entreprises du Canada : **http://www.cbsc.org**

La fenêtre du Canada sur la Chine : **http://www.canada.org.hk**

Agence canadienne d'inspection des aliments : **http://www.cfia-acia.agr.ca**

Canadian Food Trade Alliance : **http://www.cfta.ca**

Chine, villes et provinces : **http://www.tdctrade.com/mktprof/china.htm**

Conseil chinois de la promotion du commerce international :
http://www.ccpit.org/engVersion/indexEn/html

China : Nouvelles et renseignements sur les marchés :
http://www.agric.gov.ab.ca/marketnews/ind ex_china.html

Ministère chinois du Commerce international et de la Coopération économique : **http://www.moftec.gov.cn**

China : Profils de projet : **http://www.adb.org/Documents/Profiles/ctry.asp?ctry=47**

Statistiques chinoises : **http://www.stats.gov.cn/year book/indexE/htm**

Ministères des Affaires étrangères et du Commerce international : **http://www.dfait.m aeci.gc.ca**

Electronic Journal of Biotechnology : **http://www.ejb.org**

Ambassade de la République populaire de Chine au Canada : **http://www.chinaemb assycanada.org**

ExpoGuide : **http://www.ex poguide.com**

ExportSource : **http://exportsource.gc.ca**

FarmChina.com : **http://www.farmchina.com/**

Strategis : **http://strategis.ic.gc.ca**

Tradeport : **http://www.tradeport.org**

Trade Show Central : **http://www.t scentral.com**

Trade Show News Network : **http://www.tsnn.com**

The United States-China Business Council : **http://www.uschina.org /links/html**

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?
   - ☐ FaxLink de l'InfoCentre
   - ☐ Site Internet du gouvernement
   - ☐ Service de renseignements de l'InfoCentre
   - ☐ Bureau régional du gouvernement
   - ☐ Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	D'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	☐	☐	☐	☐	☐
Complet	☐	☐	☐	☐	☐
Bien présenté	☐	☐	☐	☐	☐
Bien rédigé	☐	☐	☐	☐	☐
Longueur idéale	☐	☐	☐	☐	☐

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?
   - ☐ Imprimé
   - ☐ Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise ou organisation prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.
   - ☐ Chercher un agent/distributeur
   - ☐ Visiter le marché
   - ☐ Faire plus de recherche
   - ☐ Autre : _____
   - ☐ Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
   - ☐ Participer à un salon commercial à l'étranger
   - ☐ Aucune mesure

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise ou organisation? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre entreprise ou organisation? Cochez une case seulement.
   - ☐ Fabrication/transformation
   - ☐ Maison de commerce
   - ☐ Fournisseur de services d'exportation
   - ☐ Association industrielle/commerciale
   - ☐ Organisme gouvernemental
   - ☐ Collège/université
   - ☐ Firme d'experts-conseils
   - ☐ Autre :

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre entreprise ou organisation l'an dernier, en dollars canadiens?
   - ☐ Moins de 10 millions de dollars
   - ☐ Plus de 50 millions de dollars
   - ☐ De 10 millions à 50 millions de dollars
   - ☐ Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____

Nom de votre entreprise ou organisation (facultatif) : _____